

гова компанія «Бізнес кредит», яка проводить дослідження фармацевтичного ринку України, щомісяця надає результати моніторингу аптечних цін в нашому регіоні. Тому роздрібні ціни на аптечний асортимент в мережі середньозважені, а отже, доступні для відвідувачів різних категорій.

— Наші постійні відвідувачі — це люди, які вмюють прорахувати свою вигоду від придбання аптечної продукції у мережі, — наголошує Назарій Кривий. — Це власники дисконтних карток. Це пацієнти, які готові за меншу ціну отримувати якісні ліки і компетентні поради.

УСВІДОМЛЕНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ

Як і всюди в Україні, з лікарськими рецептами до хмельницьких провізорів пацієнти звертаються в поодиноких випадках. Та й, зрештою, ті клаптики паперу без печаток і підписів лікарів із переліком найдорожчих медикаментів рецептами назвати важко. Тому в мережі «Аптеки Поділля» до обов'язків першостільників ставляться з особливою увагою і відповідальністю.

Серед спеціалістів тут переважають фахівці із середньою спеціальною освітою, оскільки область не має свого вищого навчального медичного закладу, а фармацевтів готують аж у двох коледжах — у Шепетівці і Хмельницькому. До того ж, хмельницькі студенти проходять в «Аптеках Поділля» виробничу і переддипломну практику.

Активним працівникам надаються можливості кар'єрного зростання. На посади завідувачів аптек тут призначають лише тих спеціалістів, які пройшли в мережі всі етапи розвитку: фармацевт — провізор — завідувач відділу — керівник структурного підрозділу. Практика довела, що набагато легше і простіше виплекати власного спеціаліста, аніж призначити до своїх корпоративних стандартів запрошеного ззовні.

У нашій мережі кожен покупець отримує повноцінну фармацевтичну опіку — повний спектр інформації про застосування ЛЗ, дозу, режим прийому і умови зберігання, ймовірну взаємодію з іншими медикаментами, — каже Назарій Кривий. — Поза тим, наші провізори і фармацевти навчені бути настільки самостійними у своїх діях і рекомендаціях, наскільки готові нести за них відповідальність. Іншими словами, першостільник зобов'язаний правильно оцінити складні чи загрозливі прояви захворювання, але в жодному разі не перебирати на себе функції лікаря і встановлювати діагноз. Він зобов'язаний скерувати пацієнта в поліклініку, а не пропонувати йому лікуватися на свій розсуд.

За словами Володимира Кривого, підготовці кадрів приділяється велика увага, насамперед у спеціалістів формується відповідальне ставлення до роботи. Вони не повинні перекладати свою відповідальність на пацієнтів і залишати їх перед самостійним вибором ЛЗ, мовляв, у нас є все, а ви собі самі вибирайте. Вчасна кваліфікована порада може врятувати життя.

ПП «Аптеки Поділля» через волонтерські організації неодноразово допомагало бійцям АТО, передавало кошти, медикаменти, засоби гігієни, перев'язувальні матеріали, надавало допомогу ліками курсантам і викладачам Хмельницької академії прикордонних військ України, які виїжджали у зону бойових дій, передавали ЛЗ хмельницьким артилеристам у Луганську область.

Лариса Дедишина

Почему комары кусают одних людей чаще, чем других?



Как комары выбирают жертву? Среди факторов, повышающих привлекательность человека для комаров, ученые называют массу тела выше средней (такие люди обычно выделяют больше углекислого газа), период беременности, употребление пива и др. Также немаловажен и запах конкретного человека, который либо привлекает, либо отпугивает насекомое, однако механизмы образования этих запахов, обычно не уловимых для человека, не определены.

Недавно в журнале PLOS One* были опубликованы результаты исследования, авторы которого решили рассмотреть «комариную» проблему с генетической точки зрения, то есть определить, является ли привлекательность для комаров наследуемым признаком или обусловлена только факторами окружающей среды и образа жизни. Для этого они использовали классический генетический метод — близнецовый. В исследовании приняли участие 18 пар гомозиготных близнецов, генотипы которых, как известно, идентичны, и 19 пар гетерозиготных близнецов, у которых, как у обычных братьев и сестер, идентичны около 50% генов. Участники эксперимента помещали руки в специальные боксы, в которых находились самки комаров *Aedes aegypti*, а экспериментаторы подсчитывали конечное число укусов. Результаты продемонстрировали, что близнецы с идентичными генотипами вызывали у комаров сходную реакцию, чего не скажешь о гетерозиготных близнецах. Это означает, что то, насколько вы желанная добыча для комара, определяют ваши гены!



Однако ученым еще предстоит установить молекулярные механизмы, лежащие в основе этого феномена.

Предполагается, что существует несколько путей, связывающих гены с индивидуальными особенностями запаха тела. Так, возможно, запах определяют какие-либо специфические пептиды, синтезируемые в клетках человека, или специфические продукты метаболизма. Например, есть данные о том, что в формировании специфического запаха человека определенную роль играет главный комплекс гистосовместимости — большое семейство генов, участвующих в работе иммунной системы. Еще в 70–90-е годы прошлого столетия было обнаружено, что главный комплекс гистосовместимости влияет на выбор полового партнера: женщины склонны выбирать партнеров с генами главного комплекса гистосовместимости, отличными от собственных. Известно также, что запах человека в значительной степени определяется микрофлорой, обитающей на его коже и слизистых оболочках; при этом состав микрофлоры варьирует и также имеет связь с генотипом хозяина, спецификой его обменных процессов.

*Fernández-Grandon GM, Gezan SA, Armour JAL, Pickett JA et al. Heritability of Attractiveness to Mosquitoes // PLOS One, April 22, 2015, DOI: 10.1371/journal.pone.0122716.