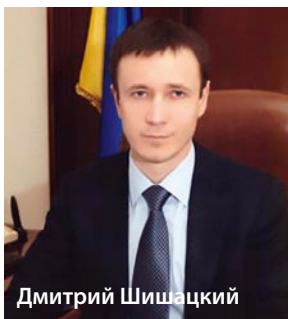


Проверка на прочность

Компания «Украинский аптечный холдинг» была образована в 2009 г. До начала вооруженного конфликта на Донбассе в ее состав входило более 180 фарммаркетов, аптек и аптечных пунктов под торговыми названиями «Здравица», «Добрі ліки», «Аптека «Центральная». Аптечная сеть была широко представлена в Донецкой и Луганской областях, а также в г. Одессе. По итогам 2012 года розничный сегмент бизнеса «Украинский аптечный холдинг» составил 668,3 млн грн.

О сегодняшнем дне компании «Украинский аптечный холдинг» мы беседуем с генеральным директором Дмитрием Шишацким



Дмитрий Шишацкий

— Как отразилось начало военных действий на Востоке Украины на деятельности компании «Украинский аптечный холдинг»?

— В 2014 г. мы потеряли почти все за исключением, пожалуй, только аптеки в Одессе. География сети аптек компании «Украинский аптечный холдинг» была сконцентрирована на территории Донецкой области (кроме трех аптек в Луганской области и одной — в Одессе). Потом, по мере

освобождения территорий украинской армией, мы возобновили работу аптек в Краматорске, Северодонецке, окрестностях Мариуполя и др. Работа в холдинге была отлажена и стабильна, а теперь все пришлось начинать заново. Начинать всегда непросто, но, если в обычных условиях открытие аптеки связано с позитивом и надеждами, то у нас была очень тяжелая предыстория — танки, люди с оружием...

На сегодня «Украинский аптечный холдинг» представлен 52 аптечными учреждениями, расположенными на территории Киевской, Одесской, Луганской и Донецкой областей.

— Вы выезжали из Донецка и вывозили своих сотрудников?

— Да, в 2014 г. было принято решение о переезде, и части сотрудников компании, высказавших такое желание, мы помогли уехать. Люди выезжали семьями, осваивались на новом месте. Это очень сложное эмоциональное потрясение. Уезжая, мы не представляли, на какое время покидаем свои дома. Так получилось, что часть сотрудников выехала в Мариуполь, а часть — в Киев. Офис разделился. Пришлось заново налаживать все коммуникации и строить бизнес-процессы.

— С какими сложностями вам пришлось столкнуться при открытии аптек в зоне АТО?

— В Донецке у нас был распределительный центр, поэтому доставку товара по всем точкам сети осуществляли своими силами без помощи дистрибьюторов. Благодаря компьютерной программе, установленной во всех аптеках, можно было быстро сделать заказ и получить товар со склада. Все бизнес-процессы были организованы для работы по этой схеме. Но распределительный центр, как и склад, остались в Донецке, поэтому основной проблемой стало наполнение аптек товаром. Однако, даже наладив работу с заказом товара и его доставкой, было очень сложно организовать работу с дистрибьюторами.

— А в чем заключалась проблема?

— Основная проблема — это география расположения аптек. «Донецкая область» — на какое-то время это стало почти приговором. Появилась даже такая категория, как «клиенты зоны АТО». Иногда было сложно найти наших постоянных поставщиков, если они так же, как и мы, меняли адреса. Крупные фармдистрибьюторы с разветвленной системой доставки, потеряв свои центры в Донецке, более оперативно перестроились и начали отпускать товар на подконтрольные Украине территории из Харьковской, Днепропетровской, Запорожской областей. Но в этих центрах не знали о клиенте «Украинский аптечный холдинг» и для нас были базовые условия. Пришлось все начинать с «нуля» — отпуск товара исключительно по предоплате и плюс надбавка в прайс-листах за доставку в зону АТО. Еще одной проблемой стали долги за товар, отгруженный в аптеки, оставшиеся на неподконтрольной Украине территории. Было очень сложно, мы меняли схемы работы, заново подписывали договора поставки, согласовывали новые условия, строили логистику, реструктуризировали долги, договаривались о сроках их погашения.

Немаловажной проблемой явились также задержки с доставкой товара из-за очередей на блок-постах. Более того, у нас есть торговые точки (например, аптека в Авдеевке), куда не ездит ни один дистрибьютор. Но там живут и работают люди, а они болеют и им нужны лекарства.

— Как поступает товар в такие точки?

— Мы обеспечиваем доставку самостоятельно. Аптеки с забитыми окнами, аптеки, в которые прилетали мины, — это не фильм ужасов, это то, что видели наши сотрудники. Это все реалии... Страшно себе представить, как можно отпускать товар, когда слышны взрывы. В этом году в День фармацевтического работника мы впервые отметили наших сотрудников грамотами за отвагу и мужество.

— Каковы Ваши планы на будущее? Будут ли открываться новые аптеки в других областях?

— Мы учли свои ошибки и сделали выводы. Было стратегически неверно концентрироваться на работе в одном регионе. Сейчас мы уже открыли две новые аптеки в Киеве, одну — в Волновахе, в ближайшее время такое же событие произойдет в Славянске. В перспективе планируем еще открытие около 50 аптечных учреждений. «Украинский аптечный холдинг» доказал своим партнерам, что несмотря на ситуацию и существующие трудности, мы являемся надежной компанией и готовы к дальнейшему развитию.

Беседовала Юлия Клименюк