

Навчальних закладів багато, а фахівців — немає

Кадровий голод — одна із серйозних проблем сучасної фармації



Мирон Шевців

ДЛЯ ПОВАЖНИХ КЛІЄНТІВ

Щойно розпочалася наша розмова із директором мережі аптек «Фармако» (м. Дрогобич Львівської області) Мироном Шевцівим, як її перервав телефонний дзвінок. Головний лікар Дрогобицького туберкульозного диспансеру просить аптекарів долучитися до збору медикаментів для наших захисників на Сході України. Певна річ, директор відповів ствердно,

додавши, що Мале колективне підприємство «Фармако» вже неодноразово передавало ЛЗ у зону АТО як свій внесок у боротьбу з окупантом.

— Час зараз такий, що кожна копійка на обліку, — розповідає Мирон Шевців. — І у нас, і у наших відвідувачів. Тому ми шукали такий формат роботи, який би задовольнив усіх — працівників аптек, виробників ЛЗ та споживачів.

Відтак, спільно з українськими та зарубіжними виробниками ми запровадили постійно діючий соціальний проект для відвідувачів наших аптек — щомісяця на 10 найменувань найбільш «ходових» ЛП робимо мінімальну націнку або ж реалізуємо їх за відпускнуою ціною виробника. Про те, які саме це ліки та яка їх нова ціна, ми повідомляємо в інформаційних бюлетенях, які роздаємо відвідувачам безкоштовно. Відколи діє проект (а це рік), побачили, що кількість постійних відвідувачів (ми називаємо їх поважними клієнтами) зросла на 8–10%, а також відчутно, на 20–25%, збільшився товарообіг ЛЗ, які відпускаються у рамках проекту. Оскільки, відповідно до статистичних даних, постійні покупці дають аптеці 80% прибутку, з економічного погляду ми досягли мети, яку ставили перед собою.

Окрім цього, мережа «Фармако» — активний учасник всіх інших соціальних проектів, які пропонують виробники та дистриб'ютори.

Цінова політика компанії спрямована на постійне і поступове зниження ціни на весь аптечний асортимент, що можна пояснити високим рівнем конкуренції на роздрібному ринку, перенасиченням аптечними закладами і ЛЗ в цілому.

— Тепер очікуємо позитивних змін після запровадження з 1 квітня 2017 р. відшкодування вартості ЛЗ при амбулаторно-му лікуванні пацієнтів із серцево-судинними захворюваннями, цукровим діабетом 2-го типу і бронхіальною астмою, — зазначає Мирон Шевців. — Препарати, кошти за які будуть відшкодовуватися, призначатимуть спеціалісти первинної ланки (сімейні лікарі, терапевти, педіатри) за міжнародними непатентованими назвами (МНН), тобто за діючою речовиною, а не за комерційною назвою. Вартість препаратів відшкодовуватиметься за ціною найдешевшо-



го генерика. Загалом у переліку буде 21 МНН (16 — для лікування серцево-судинних захворювань, 2 — цукрового діабету 2-го типу, 3 — бронхіальної астми).

Згідно з даними статистики близько 90% ліків українці змушені купувати за власні кошти, але при цьому перевагу надають другорядним препаратам, а не тим, що відповідають показникам поширеності захворювань в Україні. Отож, хочеться сподіватися, що програма реімбурсації справді дозволить знизити ціни на основні ЛЗ, підвищить їх доступність для всіх категорій населення та буде сприяти раціональному використанню бюджетних коштів.

РІЗНІ АПТЕКИ — РІЗНІ ПІДХОДИ

Протягом останніх років збільшилась не лише кількість аптечних закладів мережі «Фармако» (до 27 аптек і 5 аптечних пунктів), але й істотно розширилась географія їхнього розташування. Із невеликого фармпідприємства районного рівня, створеного у 1998 р., компанія набула регіонального масштабу. Тепер аптечні заклади під торговою маркою «Фармако» можна зустріти не лише в Дрогобичі, але й у курортних Трускавці і Східниці, Сколе, Івано-Франківську, Тернополі, Хмельницькому і в районних центрах Борщів, Монастирська, Бучач, Чортків.

За словами Мирона Шевціва, розвиток підприємства відбувається винятково за рахунок внутрішніх ресурсів — як матеріальних, так і людських.

В цілому аптечні заклади підприємства поділяються на кілька груп. Наприклад, аптечні пункти переважно розміщено на територіях санаторіїв Трускавця і Східниці. Відповідно там реалізуються препарати не госпітальної, а, так би мовити, санаторно-курортної групи і, зокрема, багато ЛЗ для застосування в урології (оскільки це бальнеологічні курорти), гепатопротекторів, препаратів для лікування захворювань травного тракту. Крім того, представлено широкий асортимент лікувальної косметики провідних світових



фірм, а також інші товари парафармації. При цьому ми враховуємо як цілорічність, так і певну циклічність роботи санаторіїв, коли на зимові свята та літні канікули кількість відпочивальників збільшується, а восени та навесні — зменшується. На жаль, після того як профспілки практично припинили опікуватись здоров'ям працівників, а також з початком бойових дій українські санаторії переживають не найкращі часи, а санаторії-тисячники взагалі закриваються.

Наступна група — класичні міські аптеки, розташовані у центральних частинах обласних і районних міст, у спальних районах і поблизу лікувально-профілактичних закладів. Там асортимент приблизно однаковий — усі основні групи ЛЗ, лікувальна косметика різних цінкових категорій, медтехніка, лікувальні чаї, предмети гігієни, товари для ароматерапії.

Заклад у Хмельницькому біля пологового будинку позиціонується як «Аптека матері і дитини», де можна придбати препарати та товари, необхідні для породіль, а також все для догляду за немовлятами. Натомість в аптечному пункті, що розміщений у Прикарпатському регіональному центрі репродукції в Івано-Франківську, наявні специфічні дороговартісні препарати та розхідні матеріали, які застосовують для лікування безпліддя, тому на них існує мінімальна націнка. Аптека в Тернополі реалізує ЛЗ пацієнтам онкологічного диспансеру. Незважаючи на те, що диспансер забезпечують деякими препаратами за рахунок бюджету, їх не вистачає, тому люди докуповують ліки за власні кошти. «Фармако» надає їм можливість вибору між вітчизняними та закордонними аналогами.

Що стосується додаткових фармацевтичних послуг, то в мережі «Фармако» можна безкоштовно виміряти артеріальний тиск, проте її керівництво категорично проти визначення в аптеці рівня глюкози в крові. Таку маніпуляцію, на переконання Мирона Шевціва, слід виконувати винятково у лікувальних закладах чи лабораторіях: усе, що пов'язане з кров'ю, потребує стерильності.

КОМПЕТЕНТНИЙ АПТЕКАР — НА ВАГУ ЗОЛОТА

Через те, що аптечні заклади мережі розташовані далеко один від одного і є доволі різними, компанія «Фармако» у своїй роботі використовує принцип децентралізації, який передбачає надання завідувачам аптек надзвичайно великих повноважень. Відтак, кожна аптека формує свій асортимент та управляє залишками самостійно, проте й сама несе відповідальність за кінцевий результат. Свою

заявку аптеки передають в офіс, де менеджер із закупівель обирає найбільш привабливі пропозиції дистриб'юторів та замовляє товар. Доставляють його в аптеки самі дистриб'ютори.

Багаторічними партнерами «Фармако» є компанії «БадМ», «Оптіма-фарм», «Вента», «Фра-Ко», «Галафарм», «Фармпланета». Попри те, що національні дистриб'ютори гарантують якість своєї продукції та супроводжують її необхідними сертифікатами виробника, у мережі діє ефективна система вхідного контролю в кожному аптечному закладі, яку здійснюють уповноважені особи.

На думку Мирона Шевціва, окрім багатьох нинішніх проблем фармації, зумовлених економічними і фінансовими чинниками, величезні труднощі виникають з добором персоналу, особливо для підприємств, які розвиваються кількісно і постійно потребують нових працівників. І це при тому, що в кожному обласному місті випускають провізорів, а в багатьох районних — фармацевтів. Як і чого їх навчають — велика загадка, адже прийшовши з бажанням зайняти вакансію, випускники коледжів не можуть відповісти на найелементарніші питання: що таке абразивні властивості зубної пасти, що таке репеленти, інгібітори, каталізатори. Знать немає.

Вони не вміють спілкуватися з відвідувачами, не роблять різниці в обслуговуванні осіб молодого і літнього віку, хронічних хворих і тих, хто прийшов придбати косметику. Погодьтеся, взяти гроші і видати решту не є майстерністю аптекаря. Про фармацевтичну опіку взагалі мовчу. Перш ніж поставити такого випускника за перший стіл, його треба довго навчати вже на практиці та зобов'язати відвідувати всі навчальні заняття, які раз на тиждень відбуваються в навчальній кімнаті офісу компанії за участю медичних представників українських та іноземних виробників.

Привидитися до потенційних працівників керівництво «Фармако» має змогу під час пропедевтичної, виробничої та переддипломної практики, які студенти фармацевтичних відділень медичних коледжів проходять в аптеках мережі. Оскільки серед спеціалістів переважають саме фармацевти, для компанії це важливо.

— Якщо двоє людей однієї професії завжди погоджуються одне з одним, то один з них зайвий. Якщо двоє людей однієї професії ніколи не погоджуються одне з одним — вони зайві обидва. Беручи до уваги цей принцип, ми й намагаємося провадити свою кадрову політику, — підсумовує Мирон Шевців.

Лариса Дедишина

