

В этот раз наша постоянная рубрика посвящена городу, который создавали люди высокой культуры, понимающие, насколько важно развитие образования, медицины, городу, где сплелись славные традиции классической архитектуры и новые ультрасовременные решения зодчих-модернистов. Благодаря этому уже в начале XIX века Одесса выгодно отличалась от большинства городов огромной Российской империи. Александр Сергеевич Пушкин точно и образно выразил это в крылатой строке «Здесь все Европой дышит, веет...» Пройдясь по улицам Одессы, нас как профессионалов заинтересовали аптеки под неожиданным названием «Анкор», весьма далеким от медицины, хотя для приморского города вполне логичным, поэтому нам вдвойне стало интересно узнать о жизни этой аптечной сети.



## АПТЕЧНАЯ СЕТЬ «АНКОР» - надежная опора Южной Пальмиры

Сегодня в нашей рубрике тайны успешной работы приоткрывает директор аптечной сети «Анкор» Павел Борисович Рожок.



**- Павел Борисович, почему в 2004 году вы решили организовать компанию именно фармацевтической направленности?**

П. Б.: Я и многие сотрудники, коллеги, с которыми мы сейчас трудимся, имели опыт работы в фармацевтическом бизнесе ещё в 1996 году. Работали на разных должностях в разных

компаниях. Логическим завершением было создание компании «Анкор», в которой мы хотели реализовать весь накопившийся потенциал и опыт.

**- Как утверждают аптечные маркетологи, в течение 40 секунд у клиента складывается первое впечатление о провизоре, а стало быть, и работе аптечного учреждения. На что как покупатель вы обращаете в первую очередь внимание?**

П. Б.: Если стать на место клиента, то вначале обращаешь внимание на интерьер аптеки, внешний вид сотрудников, чистоту помещений, выкладку товаров, на торговые стеллажи, наличие (или отсутствие) очередей. Вот за эти 40 секунд может сложиться первое и зачастую окончательное мнение о работе аптеки.

**- Чем вы руководствовались, называя аптечную сеть «Анкор»?**

П. Б.: Слово «анкор» означает в переводе с французского «ещё», что говорит об интенсивной стратегии развития предприятия. В некоторых переводах «анкор» означает «якорь», что также отражает суть компании - надежность, опора, устойчивость.

**- Современный бизнес - это не только планы и технологии, но и социальная ответственность. Чем радует «Анкор» своих покупателей в этом плане?**

П. Б.: Разработана дисконтная про-

грамма, суть которой заключалась в том, чтобы люди с хроническими заболеваниями, которые посещают аптеку чаще других, имели возможность получить большую скидку, то есть мы ушли от обычной скидки для всех. Была сформирована социальная группа препаратов, наиболее востребованных всеми слоями населения (таких препаратов больше ста), и на них уже заложено низкое ценообразование, плюс к этому клиент получает дополнительно социальную скидку.

**- Нужна ли украинской фарминдустрии поддержка государства? Или главное - чтобы не мешали?**

П. Б.: Я могу ответить только за ту сферу, в которой мы ведём деятельность, а именно о розничной торговле лекарственными препаратами. Считаю, что поддержка государства должна выражаться в чётко прописанной программе развития здравоохранения и понимании того, что, собственно, самое важное: страховая медицина, НДС на медикаменты, лицензионные условия, Налоговый кодекс - ответы на эти вопросы необходимы для того, чтобы можно было выстроить долгосрочную стратегию компании.

**- Как вы считаете, в каком направлении сейчас движется аптечный бизнес в общенациональном и мировом масштабе?**



кетинговые договоры, не считая представительства западных компаний.

Информационная работа с первостольниками, а именно проведение тренингов, круглых столов, совместное участие в выкладке (мерчандайзинг), совместные акции по продвижению продукции - вот ключевые моменты успешного сотрудничества.

Редакция нашего журнала благодарна Павлу Борисовичу за открытые развернутые ответы. Южная Пальмира по-настоящему современный и европейский город и, как хорошее вино, со временем становится еще лучше. Одесса растет вширь и ввысь, прокладывает новые дороги, ищет свои сокровища, а их на старых улочках еще немало, поэтому в декабре вас, уважаемые читатели, ждет еще одна встреча с одесскими фармацевтами.

*Подготовила Елена Щуцкая*

П. Б.: Что касается динамики фармацевтического рынка, то она положительна из года в год. Рынок растёт. В общенациональном масштабе, помимо роста, рынок в ожидании перемен. Принятие новых лицензионных условий, политическая ситуация в стране, неопределенность инвесторов - это те моменты, которые тормозят развитие фармрынка. В то время как во всем мире идет поглощение или слияние, наш рынок пока затих в ожидании.

**- Как необходимо сотрудничать фармпроизводителям и крупным аптечным сетям, чтобы каждая из сторон была в выигрыше?**

Б. П.: По поводу сотрудничества между крупными фармпроизводителями и аптечными сетями могу сказать, что должен быть постоянный диалог хотя бы на уровне отдела маркетинга или медицинских представителей. Наша компания имеет такой опыт общения с торговыми марками «Дар-



ница», «Артериум», «Борщаговский химико-фармацевтический завод» - это неполный список производителей, с которыми у нас заключены мар-

