

ХОРОШИЕ НОВОСТИ

людям о людях

СЛОВО СОБСТВЕННИКА



Наше «завтра» - в наших руках

Уважаемые коллеги!

Жизнь все отчетливее показывает нам, что только от нас, нашей работы зависит наш завтрашний день, достойные жизненные перспективы: наличие недвижимости, качественное образование для детей, наличие средств на медицинское обслуживание, другие жизненно важные цели... Об этом уже сейчас стоит задумываться всерьез, причем, не только задумываться, а действовать.

В нашей Группе компаний изначально сформирован принцип всесторонней поддержки, дополнительного стимулирования специалистов, чьи производственные успехи важны для ГК «Фармаимпекс» и способствуют ее развитию. Как пример — событие пятилетней давности, когда несколько наших специалистов, приступивших к работе по освоению новой для нас территории — Республики Татарстан — в канун Нового года получили из моих рук ключи от квартир. Не каждый из них тогда смог поверить в произошедшее, но мы ярко продемонстрировали: если специалист ответственно подходит к решению поставленных задач и Группа компаний может на него рассчитывать, отдача за приложенные усилия будет максимальной. Такая возможность, такой ресурс у нас имеется. И им может воспользоваться каждый сотрудник, нацеленный на результативность в работе.

Сейчас я обращаюсь именно к ним: давайте вместе решать вопросы, остро стоящие перед вами и вашими семьями. Давайте принимать общее ответственное решение, от которого многое зависит. Давайте обеспечивать достойное будущее — для вас и для Группы компаний «Фармаимпекс».

Для этого есть два пути решения. Первый из них — предоставление жилья — успешно апробирован и просто обязан быть востребован сильными, амбициоз-

ными, верящими в свои возможности сотрудниками.

Да, это решение должно быть взвешенным. Обязательства, которые возлагает Группа компаний, достаточно серьезны, но они не превышают формата производственных функций. И достигнутые показатели могут стать эквивалентом собственного жилья. Уникальная возможность, которую стоит сопоставить с тем, как зачастую неразрешим квартирный вопрос: многолетнее проживание на съемных квартирах, кабальные условия банковского кредитования на длительный срок... При этом не стоит забывать: жизнь вносит свои коррективы, ставит свои «подножки» и оставляет человека или его близких один на один с обязательствами, долгами и отсутствием перспектив.

Группа компаний «Фармаимпекс» готова обсуждать с эффективными сотрудниками возможность дополнительных обязательств, бонусов, и гарантировать их исполнение. По сути - «подставить плечо», причем, достаточно крепкое. И примеры тому есть.

Сегодня специалисты востребованы в регионах развития нашей аптечной сети — ХМАО, ЯНАО. С теми, кто готов туда отправиться, обсуждать решение жилищного вопроса мы готовы в первую очередь. Жилье может быть приобретено нашей Группой компаний и в Удмуртии, и по месту работы - на Севере. Но ключи будут вручены специалисту после определенного

периода работы, чтобы возникло понимание: это — не бонус, а заработанный объект недвижимости.

Переезд многими расценивается как что-то невысказанное. Но если рассуждать здраво: можно десятилетия жить в одном месте, довольствоваться средним заработком и сетовать на отсутствие средств для приобретения жилья, хорошее образование детям... А можно отправиться туда, где твои усилия гораздо более востребованы и стоят дороже, где компанией созданы комфортные условия для проживания и работы. Это, в сущности, хороший жизненный шанс.

Второй вариант - это денежные инвестиции сотрудников «Фармаимпекса» в развитие компании. В самое ближайшее время возникнет определенность — будет ли это некий паевой фонд или иная похожая структура, но задачи ее определены уже сегодня. Сотрудники, имеющие среднюю и выше средней заработную плату по Группе компаний, инвестируют часть ежемесячного заработка в корпоративный инвестиционный фонд, членами которого они, при желании, могут стать. Эти взносы «обрастают» процентной ставкой, которая со временем становится все выше (по принципу «процент на процент»), и с течением времени становятся значимым денежным ресурсом.

Правление фонда ежегодно отчитывается перед пайщиками о том, куда, на открытие каких объектов Группы компаний были направлены полученные средства. Работа фонда будет вестись на основе прозрачности и открытости — здесь цель будет для всех общей: развитие, расширение сети Группы компаний в регионах присутствия.

Это решение позволит ис-



пользовать средства коллектива холдинга наиболее эффективно. Убежден — каждому было бы спокойнее работать и жить, осознавая, что у него имеется свой, надежно застрахованный активами компании, накопительный пай. Есть в этом еще один очевидный плюс — этот корпоративный фонд сможет стать залогом долгосрочных и качественных трудовых отношений, а значит — серьезным фактором нашей общей стабильности.

В настоящее время готовится пакет документов по программе корпоративного инвестиционного фонда. Как он будет называться, каким станет порядок вступления и членства в нем — информация об этом будет опубликована в ближайших номерах нашей газеты.

От редакции.

Заявку для работы на северных территориях ГК «Фармаимпекс» можно подать в службу по работе с персоналом своего региона или направить менеджеру по работе с регионами в Управляющей компании Котельниковой Татьяне Анатольевне по адресу: kotelnikova@farmaimpex.ru. Предпочтение будет отдано специалистам с высокими производственными показателями, а также тем, кто готов отправиться работать на Север вахтовым методом или на длительный срок (6 месяцев).

СОБЫТИЕ

«Бережные аптеки»: яркий формат заботы

У аптечной сети ГК «Фармаимпекс» появился свой маленький символ, ставший для нее знаковым - в буквальном смысле - событием. В ближайшие месяцы этот символ - Божья коровка — обоснуется в аптеках Удмуртии, Татарстана, Кировской области, а к будущей осени - и в северных аптечных организациях Группы Компаний.

Божья коровка станет ярким «маячком» для наших покупателей повсюду, где присутствуют аптеки ГК «Фармаимпекс».

О создании этого символа, о новом облике наших аптек, подчеркивающим их миссию, рассказал начальник отдела рекламы ООО «Фармаимпекс - Управляющая компания» Александр Зорин.



- Александр Игоревич, для чего нашей розничной сети новое имя? И почему потребность в нем возникла именно сейчас?

- Ответить можно двумя словами: мы выросли. Нашей Группе компаний - 17 лет; к грядущему столетию мы обрели достойный рост и вес,

став шестой в доле рынка аптечной сетью России. Теперь у аптек будет свой запоминающийся облик и весьма говорящее имя: «Бережная аптека».

Еще лет пять назад мы не предполагали таких масштабов и такой географии нашей деятельности. Были аптеки «Фармаимпекс» в Удмуртии, были узнаваемые имена «Моя аптека» и «Будь здоров» в Татарстане... Задачи создания единого бренда для аптечной сети тогда не стояло.

Она стала особенно актуальной, когда сеть расширилась до 9 регионов, и мы оказались в среде очень жесткой конкуренции.

- Но ведь «Аптеки оптовых цен» стали ударной силой в конкурентной борьбе, на них пошел покупатель...

- Это заметили наши конкуренты и тоже стали использовать это название. У покупателя, таким образом, был утрачен четкий ориентир на наши аптеки. Но изменить эту невыгодную для нас ситуацию было нельзя: наш патентный поверенный сообщил, что получить исключительное право использования этого имени мы не можем, поскольку «Аптека оптовых цен» - общеупотребимое название, своего рода классификатор.

Вообще поиск нового, уникального имени для аптечной сети велся специалистами служб маркетинга и рекламы довольно долгое время. Но сложившаяся ситуация потребовала сделать этот выбор как можно скорее. Нам это удалось; и поиск имени увенчался, на мой взгляд, отличной идеей.

бережная аптека



- Нет худа без добра. С кем же доведется состязаться Божьей коровке?

- В отделах маркетинга и рекламы рассматривались десятки вариантов названий и символов наших аптек. Поскольку времени на дискуссии практически не было, поступившие идеи сразу сортировались на «возможно» и «сразу нет». Во второй папке таким образом оказался советский знак качества, в первой - деревца, листики и даже вязаные рукавички. К утвержденному уже названию - «Бережная аптека» - они подходили - как олицетворение тепла рук, искренней заботы. Но когда попытались создать единый «вязаный» стиль, включая шрифты, поняли, что идея не совсем удачна. Потом появилась и Божья коровка, но внешне малосимпатичная: то она была похожа на кошелек, то на будильник (попытка отразить отличные цены и динамичный сервис). Все это не было тем, что действительно хотелось бы видеть в качестве логотипа.

- Но представленная всем Божья коровка — персонаж очень симпатичный!

- В этом заслуга дизайнера Татьяны Крыловой, которая пришла в команду очень вовремя. На ее опыте — немало удачных разработок, и в наш процесс она «включилась» с полным пониманием задачи. Работа Татьяны сразу всем понравилась, появилось видение того, как этот персонаж будет «работать».

Татьяне удалось вложить в Божью коровку добрый нрав, мобильность (полураскрытые крылышки), и готовность помочь (в ее лапках — медицинский саквояж, который может сменить таблетка либо термометр). Со временем она станет еще более подвижной — есть идея анимировать персонаж для рекламных роликов.

Божья коровка — симпатичное, полезное и всеми любимое насекомое, которое все мы с детства оберегали и «отпускали на небо». К этому символу — очень доверительное отношение, которое должно сложиться и к нашим аптекам, получившим этот яркий «маячок».

- Но ведь меняется не только вывеска на аптеках. «Бережные аптеки» становятся другими и по оформлению, и по сути.

- Да, уже разработан весь технический регламент с новым фирменным стилем. Он включает в себя все элементы того, как должны быть оформлены «Бережные аптеки» - выкладки в витринах, зонирование по товарным группам, информационные стенды, и призван максимально упростить покупателю выбор покупки, создать для него удобное, комфортное пространство. Основная цветовая гамма — оранжево-белая (как и сам символ аптечной сети), довольно выразительная, если

учесть, что типичные цвета аптечных сетей — зеленый, красный, белый.

Отличие по сути — это высокий уровень заботы о каждом из покупателей, который обращается в аптеку не только за покупкой, но и за помощью, нужным советом, участливым отношением к нему, его близким. Мы позиционируем именно такое отношение и формат обслуживания в «Бережных аптеках», а еще — бережем средства покупателя, предлагая различные варианты экономных покупок.

- Когда «Бережные аптеки» появятся во всех регионах присутствия нашей аптечной сети?

- Процесс ребрендинга уже запущен в Удмуртии, Татарстане и Кировской области. С октября до весны сменят вывески все аптеки городов и населенных пунктов центральных управляемых обществ ГК «Фармаимпекс». Летом этот процесс пройдет в северных управляемых обществах.

Самая высокая степень ответственности сейчас — у персонала аптек, уже работающих под именем «Бережная аптека». Ведь именно они в процессе общения с покупателем транслируют главную идею этого имени и связанной с ним миссии:

«Бережная» - значит оберегающая, заботящаяся о здоровье человека, обращающегося к ней. «Бережная аптека» хочет помогать людям и стремиться к этому всеми силами. Мы должны постараться донести клиенту понимание того, что «Бережная аптека» не просто магазин лекарств, а сеть центров, помогающих людям улучшить свое здоровье и исключить из их жизни бремя болезней, тревог. Любая передаваемая информация должна вызывать у человека доверие. Бережливость, или возможность экономии, имеет при этом второстепенное значение.

Ну а то, насколько успешно зарекомендует себя новый бренд и как активно поддержит его покупатель - покажет ближайшее время. Мы, как разработчики, делаем серьезную ставку на его успех.

ВНИМАНИЕ, КОНКУРС!

Уважаемые сотрудники ГК «Фармаимпекс»!

Отдел рекламы объявляет конкурс на лучшее имя для символа «Бережной аптеки» - Божьей коровки. Свои предложения присылайте на адрес: gazeta@farmaimpex.ru до 20 декабря.

Победитель и призеры конкурса получат ценные призы; фото победителя будет опубликовано в следующем номере газеты.

КОНФЕРЕНЦИЯ



Делиться опытом – значит, его умножить

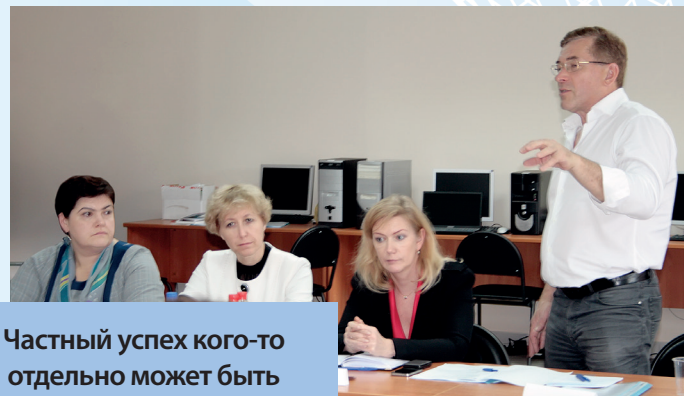
Производственная конференция ГК «Фармаимпекс», состоявшаяся в октябре, стала уникальной площадкой для обмена опытом и источником полезных идей. Пути повышения эффективности управления аптечными организациями в тесном диалоге искали и находили топ-менеджеры Управляющей компании и представители делегаций управляемых обществ: исполнительные директора, руководители фарм. служб и начальники отделов по работе с персоналом.

Первый день конференции представил трибуну для исполнительных директоров и ведущих специалистов управляемых обществ. Они рассказали о том, как были апробированы на местах идеи и наработки, направленные на получение максимального производственного эффекта. Уже сегодня применяемые в работе аптечных организаций, они приносят где-то более значимый, где-то — едва заметный, но по-своему важный производственный эффект. Ведь у каждого из управляемых обществ — свой темп развития, зависящий от географического положения, экономики региона и даже в какой-то мере — от уклада жизни, ментальности, традиций, сложившихся

логистику и оптимизировали число маршрутов с поставками, а акцию «Льготные цены» в Сургуте, не принесящую ожидаемого эффекта, заменили акцией «Денежный эквивалент». В Новом Уренгое сделали ставку на бесперебойное наличие в ассортименте ТОП-1000 и индивидуальные планы продаж, а также расстановку персонала по принципу «сильный - слабый». В Перми, как прозвучало, высокая лояльность персонала к Группе компаний и постоянная мотивация (например, кубок «Лучшая аптека «Бионь») принесли хорошие производственные результаты.

Представители из Казани рассказали о малобюджетных (от 1 до 3 тысяч рублей) рекламных мероприятиях, которые презентуют и проводят в аптеках зональные менеджеры. Например, в День пожилого человека, День аптеки число покупателей стало заметно выше. Пользуются покупательской популярностью и выставки-продажи от отечественного производителя медицинской техники.

Не обошли вниманием участники конференции вопрос снижения расходов управляемых обществ. Их опыт показал: экономия требует постоянного к себе внимания.



Частный успех кого-то отдельно может быть «нулевым», если только он не влечет за собой успехи других управляемых обществ.

самой, пожалуй, важной; и подбор специалистов для работы на Севере ведется постоянно, но зачастую — за счет внутреннего потенциала ГК «Фармаимпекс». Хотя в географическом аспекте поиск может осуществляться повсеместно - будучи одним из лидеров российского фармацевтического рынка, мы имеем возможность и право вести подбор персонала в любом из российских регионов, а не использовать главным образом свой ресурс. Поиск качественных специалистов должен являться повседневной и ключевой работой самих управляемых компаний, и расширяться как минимум до соседних регионов и областей. Тем более, что с хорошим специалистом, изъявившим желание отправиться работать на Север, руководство ГК «Фармаимпекс» готово обсуждать довольно выгодные условия контракта.

Впрочем, система мотивации в Группе компаний позволяет каждому ее сотруднику профессионально расти: высокие показатели в работе поощряются наградами и ценными подарками в рамках профессиональных конкурсов (они проводятся и внутри аптечных организаций, и по инициативе управляемых обществ, и в масштабе всей ГК «Фармаимпекс»). Система технологического обучения для первостольников, тренинги, ротации, практика наставничества, мониторинг и анализ работы с определением слабых и сильных позиций - все это направлено на профессиональный рост сотрудников, улучшение их индивидуальных производственных показателей. Специалист, пришедший работать в Группу Компаний «Фармаимпекс», обретает возможность стать настоящим профессионалом, результативным, успешным, получающим за

свой труд достойное вознаграждение и расти при этом по карьерной лестнице. Но в том только случае, если система корпоративных мотиваций будет умножена на его личную инициативу.

Практическая часть конференции включила в себя семинар корпоративных бизнес-тренеров и работу функциональных групп для исполнительных директоров, руководителей фармслужб и руководителей служб управления персоналом управляемых обществ. Именно эта часть мероприятия, по мнению участников, стала для них наиболее ценной: самые актуальные, требующие незамедлительного, и главное - грамотного решения производственные вопросы «от мала до велика» получили исчерпывающие комментарии и ответы «из первых уст». Известно — маленькое препятствие имеет свойство превращаться в большую проблему, если оно своевременно не устранено. И, похоже, функциональные группы, или «круглые столы», ставшие ключевым моментом конференции, в дальнейшем будут приращать новыми вопросами, темами для дискуссий и подробного анализа той или иной ситуации.

В работе конференции еще раз прозвучало: у каждого из управляемых обществ ГК «Фармаимпекс» — свой потенциал, свой опыт и свой масштаб трудностей. У каждого — свои перспективы, пути развития. Но все они формируют общий путь, задают единую динамику для Группы компаний, имеющей целью занять позицию лидера фармрынка в национальном масштабе. Потому частный успех кого-то отдельно может быть «нулевым», если только он не влечет за собой успехи других управляемых обществ. Взаимовыручка, тесное взаимодействие и всемерная помощь — залог общего, единственно возможного успеха и хороших перспектив для Группы компаний, всех ее сотрудников.



на разных территориях необъятной России. И все же Группе компаний «Фармаимпекс» важно оставаться единым целым и искать пути, в чем-то разные, но ведущие нас к одной цели: быть лидером среди лучших.

Решение этой глобальной задачи — в каждодневной работе каждого из нас. И потому доклады от управляемых обществ воспринимались с особым вниманием: стало понятным, например, почему в Кирове пересмотрели

Сданы ли свободные помещения в субаренду, использован ли экономный интернет-тариф, сведены ли к минимуму услуги организаций-посредников — эффект, пусть и не столь значимый, можно получить от каждой из принятых мер.

Одной из ключевых тем, к обсуждению которой участники конференции обращались не раз, стала тема подбора и работы с персоналом. Для управляемых обществ северных территорий она остается

ПУЛЬС КОРПОРАЦИИ



Трансформация в качество

**Прогноз аналитиков
 российского
 фармацевтического рынка,
 озвученный в начале
 текущего года,
 предполагал довольно
 умеренную цифру его
 роста — 11-12% в рублях.
 Итоги первого полугодия
 подтвердили, что средняя
 динамика этому прогнозу
 соответствует.**

В ТОП - 20-ке российских аптечных сетей, которая в немалой мере и определяет тенденции развития отечественного фармацевтического рынка, в первом полугодии — 2011 можно наблюдать и резко полярные тенденции. Так, например, московская сеть аптек А5, реализовав свои амбиции по поглощению более мелких сетей, поднялась в рейтинге сразу на 7 позиций и стала его вторым лидером. Ровно столько же позиций утратила питерская аптечная сеть «Первая помощь», ставшая, по иронии ситуации, последней в рассматриваемом рейтинге ТОП — 20. Можно отметить и то, что число «сдавших позиции» и «сделавших прорыв» в рейтинге примерно одинаково. Можно в этой связи вспомнить «принцип сообщающихся сосудов», который имеет немало общего с сегодняшним российским фарм. рынком: в нем практически нет пространственных ресурсов. За исключением очень выгодных, но в то же время — очень непростых территорий Западной Сибири, где «Фармаимпекс», после

столь активной интервенции, просто обязан быть лидером.

Вообще же по итогам полугодия Группа Компаний «Фармаимпекс» на общем фоне лидеров выглядит весьма достойно: она уверенно и планомерно продолжает свое движение к высшим позициям рейтинга. За истекший год мы поднялись на две строчки, и эта динамика заслуживает признания. Вполне возможно, что во втором полугодии мы все же войдем в первую пятерку.

Стоит обратить внимание на то, что ГК «Фармаимпекс» выглядит на фоне лидеров одним из лучших стратегов: наш ключевой показатель роста не столько количественный, сколько качественный. Группа компаний имеет один из самых высоких показателей выручки на одну аптеку в первой десятке. Но и темпы прироста аптек в сети «Фармаимпекса» - в хорошем численном показателе. По сравнению с лидером рейтинга, который уменьшил за год число аптек на 16, мы «приросли» на 40; а до конца года эта цифра увеличится еще как минимум на 5.

рис. 1

ТОП-20 АПТЕЧНЫХ СЕТЕЙ ПО ОБЪЕМУ ПРОДАЖ, ПО ИТОГАМ 1 ПГ. 2011 Г. Сеть аптек «Фармаимпекс» занимает 6-е место в рейтинге

Рейтинг по продажам		Дин	Название сети аптек	Расположение главного офиса	Количество аптек	Выручка, 1 пг 2011 г, тыс. руб.	Среднемесячная выручка сети во 2-м кв. 2011	Выручка в месяц, на 1 аптеку
1 пг 2011	1 пг 2010							
1	1		Аптеки 36,6	Москва	983	8 050 000	1 310 000	1 360
2	9	▲7	А5 Group (вкл. МОФ)	Москва	1 226	7 460 000	1 306 700	1 010
3	2	▼1	Ригла (вкл. Живуки и ОЗ)	Москва	650	7 200 000	1 166 670	1 850
4	3	▼1	Фармакор	С.-Петербург	402	4 450 000	716 670	1 840
5	5		*Имплозия	Самара	677	3 590 000	606 670	880
6	8	▲2	Фармаимпекс	Ижевск	272	3 280 000	540 000	2 010
7	6	▼1	Радуга	С.-Петербург	477	3 250 000	536 670	1 140
8	12	▲4	Старый лекарь (вкл. 03 аптека)	Москва	272	2 880 000	451 800	1 760
9	7	▼2	*Столичные аптеки	Москва	244	2 740 000	406 670	1 870
10	16	▲6	Здоровые люди	С.-Петербург	201	2 460 000	540 000	2 040
11	11		Доктор Столетов	Москва	394	2 300 000	386 670	970
12	10	▼2	*Вига	Самарская обл.	360	2 250 000	380 000	1 040
13	17	▲4	Самсон-Фарма	Москва	19	2 070 000	363 330	18 160
14	18	▲4	Фармлэнд	Уфа	201	2 050 000	333 330	1 700
15	19	▲4	*Классика	Екатеринбург	102	1 840 000	273 330	3 010
16	14	▼2	Биотэк	Москва	349	1 820 000	266 670	870
17	20	▲3	Мелодия здоровья	Новосибирск	250	1 810 000	280 000	1 210
18	15	▼3	Губернские аптеки	Красноярск	280	1 770 000	323 330	1 050
19	21	▲3	Аптека «Невис»	С.-Петербург	203	1 600 000	290 000	1 310
20	13	▼7	Первая помощь	С.-Петербург	151	1 600 000	233 330	1 770

*Данные основаны на экспертном мнении ЦМИ "Фармэксперт"

ПУЛЬС КОРПОРАЦИИ



рис. 2

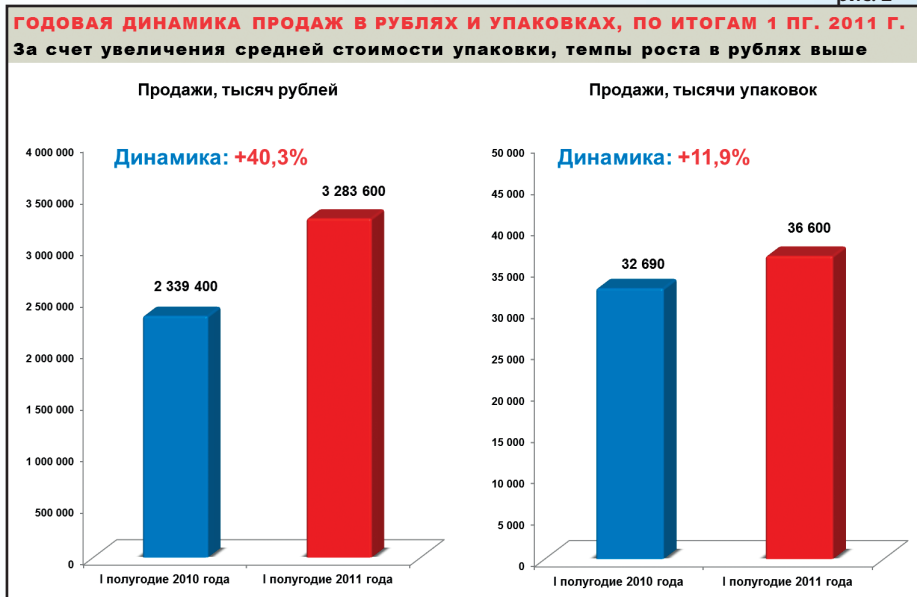


рис. 3

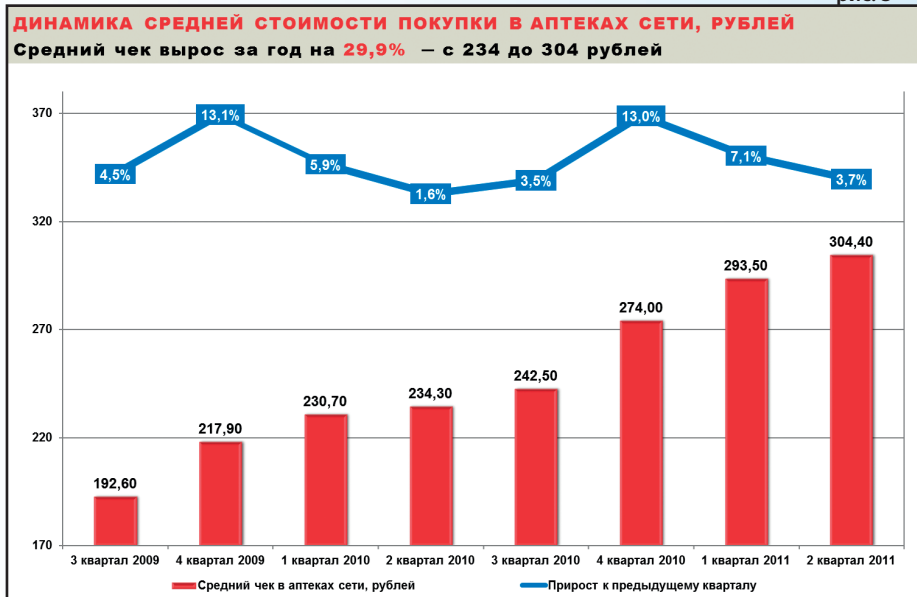
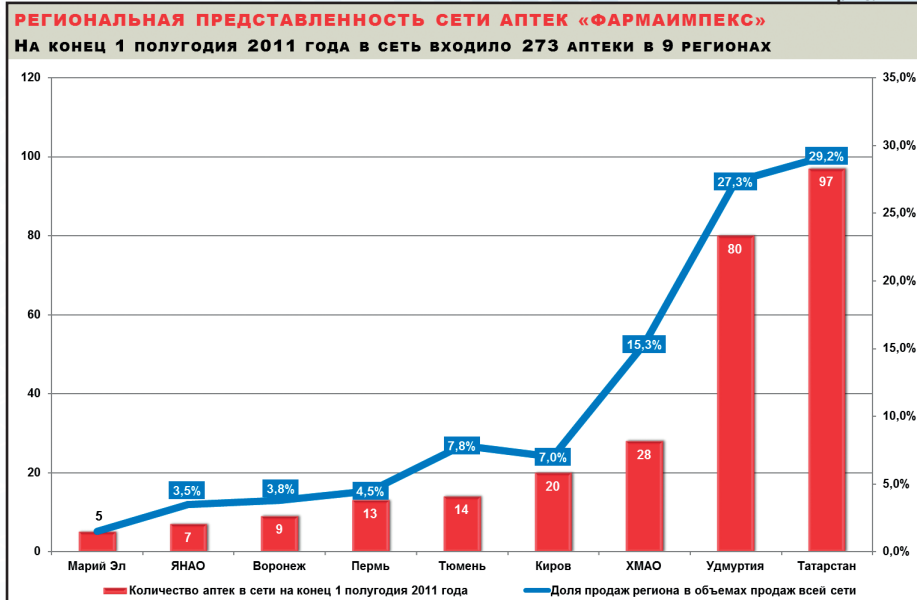


рис. 4



На рис. 2 наиболее ярко представлен качественный критерий работы аптечной сети ГК «Фармаимпекс». Он заключается в разнице двух показателей: объем выручки, в сравнении с 1 полугодием 2010 -го увеличился более чем на 40%! И вместе с тем, рост продаж в упаковках составил рост в 12%.

То есть, выросла средняя стоимость проданной упаковки, что несомненно говорит о растущих качественных позициях - все большее число покупателей целенаправленно обращается в аптеки нашей сети за качественным лекарственным препаратом. Высокий уровень работы каждого первостольника, каждой аптечной организации имеют для роста этого показателя большое значение.

Динамика среднего чека в сети аптек ГК «Фармаимпекс» также стабильно увеличивается. В этом показателе нет резких «скачков» и снижений, плавающий же процент роста обусловлен сезонными особенностями потребительского рынка. И все же мы уверенно прирастаем в показателе среднего чека: за последние два года он вырос более чем в полтора раза! Причем, в 2011-м темпы его роста увеличились: в первом полугодии 2010 года они (поквартально) составили 5,9 % и 1,6 %; а в первом полугодии 2011 года — 7,1% и 3,7 %.

Сеть аптек «Фармаимпекс» - одна из лидеров рынка по величине среднего чека, включая сети, работающие в Москве и Санкт-Петербурге.

Количество аптек нашей сети уже сегодня превосходит цифру, представленную по итогам первого полугодия. По-прежнему большая часть аптек «Фармаимпекс» приходится на Татарстан и Удмуртию; но продажи в аптеках Западной Сибири составляют все большую долю в общем объеме. Зонай наиболее активного освоения и развития остается Ямало-Ненецкий автономный округ. Ну, а зонай высоких и качественных показателей продаж, высокого уровня обслуживания покупателей и новых перспектив для сотрудников остается каждая из аптечных организаций ГК «Фармаимпекс».

НОВЫЕ ЛИЦА



**Новые
назначения
по ГК «Фармаимпекс»
за 2 полугодие
2011 года**



**СТЕПАНОВ
Виктор Вячеславович,**
с 8.09 - директор департамента
стратегического развития
ГК «Фармаимпекс».



**ТРЕКИН
Сергей Владимирович,**
с 3.09 - Начальник Департамента
внутреннего контроля
ГК «Фармаимпекс».



**ШУСТОВ
Андрей Владимирович,**
с 1.09. - директор административного
департамента
ГК «Фармаимпекс».



**СВЕРДЛОВ
Александр Сергеевич,**
с 27.06. - начальник управления
строительства ГК «Фармаимпекс».



**СУЕТИН
Алексей Федорович,**
с 5.09. - начальник финансово-
экономического отдела
ГК «Фармаимпекс».



**СЕЛИВЕРСТОВА
Ольга Игоревна,**
с 20.09. - начальник отдела
по работе с персоналом
ГК «Фармаимпекс», г. Ижевск.



**БЕЗНОСОВ
Евгений Вячеславович,**
с 1.09. - начальник отдела
категорийного менеджмента
ГК «Фармаимпекс».



**ТИМОФЕЕВА
Ирина Александровна,**
с 5.09. - заместитель начальника
управления маркетинга
ГК «Фармаимпекс».



**КРУПЕНКО
Марина Николаевна,**
с 27.06. - главный бухгалтер
ООО «Консалт-Сибирь», г. Сургут.



**ЗАКИЕВ
Ильдар Сафуанович,**
с 3.10. - мерчендайзер
ООО «Консалт-Сибирь», г. Сургут.



**ТРОЩЕНКО
Сергей Юрьевич,**
с 1.06. - старший провизор
ООО «Консалт-Сибирь», г. Сургут.



**РАЗУВАЕВА
Лидия Александровна,**
с 3.10. - менеджер по персоналу
ООО «Бережливая аптека», г. Воронеж.



**БОРИСОВ
Сергей Борисович,**
с 22.08. - менеджер по развитию
ООО «Бережливая аптека», г. Воронеж.



**ПАНТЮХИНА
Елена Валентиновна,**
с 22.09. - заместитель директора по
фарм. деятельности ООО «Региональный
консалт и управление», г. Казань.

НОВЫЕ ЛИЦА



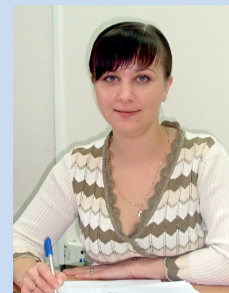
ОЛЕНЕВ
Сергей Николаевич,
с 12.09. - помощник директора
ООО «Региональный консалт
и управление», г. Казань.



ТЕЛЮК
Ольга Анатольевна,
с 22.09. - начальник фарм. отдела
ООО «Региональный консалт и
управление», г. Набережные Челны.



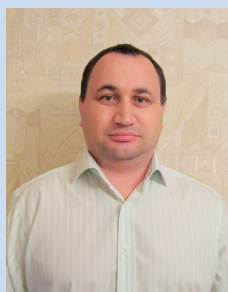
КРАПИВИНА
Яна Александровна,
с 17.08. - старший менеджер-фармацевт
ООО «Региональный консалт
и управление», г. Казань.



ЕГОРОВА
Татьяна Викторовна,
с 6.09. - старший инспектор отдела
кадров ООО «Региональный консалт
и управление», г. Казань.



РЫБАКОВА
Татьяна Николаевна,
с 15.07. - медицинский представитель
ООО «Отличена», г. Киров.



ТИМОФЕЕВ
Станислав Евгеньевич,
с 25.08. - менеджер по региональному
развитию ООО «Фармаимпекс-
Управляющая компания».



КРАСНОВА
Ольга Титовна,
с 14.07. - старший менеджер по подбору
персонала ООО «Региональный консалт
и управление», г. Казань.



КОСТЕНКОВА
Анна Николаевна,
с 3.10. - менеджер по персоналу
Управления по работе с персоналом,
г. Ижевск



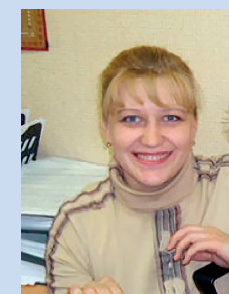
АНДРИЯНОВА
Елена Михайловна,
с 31.08. - специалист по корпоративному
имиджу ГК «Фармаимпекс»
(редактор корпоративной газеты)



САННИКОВА
Ольга Александровна,
с 5.09. - инспектор по кадрам
Управления по работе с персоналом,
г. Ижевск



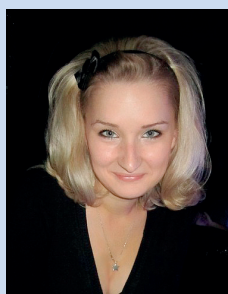
ВЛАДЫКИНА
Инна Геннадьевна,
с 11.05. - инспектор по кадрам
Управления по работе с персоналом,
г. Ижевск



РЫЖКОВА
Татьяна Сергеевна,
с 22.08. - бухгалтер по заработной
плате ООО «Биона»,
г. Пермь



СОКОВИКОВА
Татьяна Валерьевна,
с 8.07. - корпоративный тренер
ГК «Фармаимпекс»



МИЛЛЕР
Яна Яновна,
с 26.09. - менеджер по персоналу
ООО «Биона», г. Пермь



НАЙВЕРТ
Анна Александровна,
с 21.09. - корпоративный тренер
ГК «Фармаимпекс»



ФАТЫХОВА
Гузель Талгатовна,
с 01.10 менеджер по развитию
персонала ООО «Региональный
консалт и управление», г. Казань

КОНКУРС



Умеем работать. Умеем побеждать!

Настоящее профессиональное состязание развернулось среди аптечных организаций Группы компаний «Фармаимпекс» в летний период. И хотя этот сезон принято считать самым малоэффективным, сотрудники аптек массово включились в борьбу за призовые места. Не исключено, что конкурс этот станет одной из профессиональных традиций ГК «Фармаимпекс»; пока же мы знакомим читателей с его результатами и впечатлениями, которые он оставил.

Борьба за личное первенство велась и внутри каждой из сформированных 5 групп (1-я: Ижевск, Киров, Йошкар-Ола, 2-я: Казань, Пермский край, Воронеж, 3-я: Республика Татарстан, 4-я: Кировская область, Удмуртия, г. Чайковский, 5-я: Тюмень, Тюменская область, ХМАО, ЯНАО), и в коллективном состязании (оно проходило между аптечными организациями в тех же группах). По результатам двух этапов конкурса определились 5 победителей из числа аптечных организаций и 5 победителей личного первенства — из числа первостольников.

Эти «победные пятерки» совпали почти полностью: в коллективе победившей аптечной организации оказывался и лучший первостольник, и это стало еще одним доказательством тому, что команду делает каждый ее участник, его воля и стремление к победе. Однако в Удмуртии такого совпадения не вышло: в числе первостольников - победителей летнего конкурса - Асия Арасланова из аптеки ПФ №35 Г. Глазова, а в числе победивших АО - коллектив аптеки БН №5 из г. Воткинска.

Ее заведующий Сергей Клековкин признается: рассчитывали и на индивидуальную победу, даже были в первой тройке по личному показателю, но соперник оказался сильнее. От намерений победить в коллективном первенстве не отказались, напротив — боролись с утроенной силой. Команде это удалось, и Сергей ею по праву гордится.

Асия Арасланова, ставшая лучшим первостольником в этой группе, - человек, нацеленный на профессиональный успех. Асия много работает над получением новых знаний, неустанно «грызет гранит науки». Ее знания органично дополняет талант общения

с людьми, дар убеждения. - «В этом, - говорит заведующая аптеки Надежда Веретенникова, - Асия просто уникальна. Покупатель нередко приходит к ней «адресно», получает не только нужную покупку, но и полезный совет».

Когда она работала в Балезино, стабильно невысокий объем продаж поселковой аптеки значительно вырос, как и выручка, сделанная Асией. Ее пример стал очень полезным для персонала балезинской аптеки.

Ольга Табакарь, первостольник из пермской аптеки №9, долго не могла поверить в свою победу. Но победа всего коллектива аптеки была ожидаема: результаты его работы всегда на высоком уровне.

Асия Зиганшина, первостольник из Чистополя работают с заведующей аптеки Надеждой Куралесовой вместе без малого десять лет. Стоит ли говорить, что столь серьезный совместный опыт о многом определил победные показатели!

В Новом Уренгое - самая высокая доля продаж современных препаратов, и это говорит о серьезном отношении к работе, высоких амбициях специалистов стратегически важной территории ГК «Фармаимпекс».

Отрадно, что и ижевская аптека №1 оказалась в числе лучших. Все-таки Ижевск обязан оставаться местом стабильно высоких показателей, своеобразным флагманом для всех аптечных организаций Группы Компаний — и уже состоявшихся, и вновь открытых. Победа коллектива — достойный подарок к юбилею Галины Степановны Булатовой, одной из лучших специалистов ГК «Фармаимпекс». В эти дни она принимает многочисленные поздравления и высокую награду — Почетную грамоту Администрации г. Ижевска, вручаемую за высокий профессионализм и многолетний добросовестный труд.

С Днем рождения, уважаемая Галина Степановна! Крепкого Вам здоровья и новых профессиональных побед!

Коллектив ГК «Фармаимпекс» искренне поздравляет всех победителей этого непростого профессионального конкурса и выражает уверенность: эта победа будет вами приумножена, а в масштабах Группы компаний — достигнута многими коллективами аптечных организаций!

БЛИЦ - ОПРОС ДЛЯ ПОБЕДИТЕЛЕЙ КОНКУРСА

Нашей газете довелось пообщаться с каждым из тех, кто показал лучший результат работы в рамках профессионального конкурса, и задать им следующие вопросы:

1. Возникали ли моменты, когда победа в конкурсе казалась вам недосягаемой? Что заставляло преодолеть сомнения?

2. Находите ли вы, что ваша профессия для Вас — единственное призвание?

3. Есть ли у вас свой «почетный покупатель»? Как часто он обращается к вам за помощью?

4. Это — ваша первая профессиональная победа?

5. Что для вас коллектив, в котором вы трудитесь?

**Асия Арасланова
(аптека ПФ №35, Глазов):**



свою работу), вышло так, что и с задачами этого конкурса мне удалось справиться. Сомневаться, скажу откровенно, было некогда - конкурс потребовал от всех максимальной отдачи.

2. Я очень люблю свою профессию, с большим интересом расширяю свои познания в областях фармакологии, фармакотерапии, и думаю, что интерес этот со временем не иссякнет, наоборот — будет расти. Ведь, если задуматься, эти знания настолько важны и нужны сегодня! Мне приятно, что с их помощью я могу быть полезной людям.

3. Знать своих покупателей, их потребности — это наша задача. Многие из тех, кто заходит в нашу аптеку, мне хорошо знакомы. Я знаю, какие препараты им нужны, а они, в свою очередь, интересуются более современными разработками фармацевтического рынка. Тут мои познания особенно важны и полезны — всем известно, что качество лечения напрямую зависит от высокого качества лекарственного препарата.

КОНКУРС

4. Нет. Награды и поощрения за хорошие показатели работы уже были.

5. Я дорожу своим коллективом, каждым из сотрудников. Это — моя поддержка и люди, очень близкие мне.

Ольга Табакарь (аптека ПБ №9, Пермь):



1. Я не ожидала, что окажусь в числе победителей летнего конкурса, потому и сомневаться мне не пришлось. Для меня это — большой и очень важный успех, в который я даже поверила не сразу. Познакомившись с Положением о проведении конкурса, я, конечно же, сосредоточила свои профессиональные усилия. Помогли также знания, полученные в ходе корпоративного технологического обучения.

2. Много лет назад я определилась с выбором профессии благодаря тому, что фармацевтическая академия находилась неподалеку от дома. И буквально сразу поняла — я выбрала лучшую из профессий, из которой никогда не уйду.

3. У меня много постоянных покупателей, некоторые из них даже «перешли» со мной в аптеку из той, где я работала прежде. Кстати, делать здесь покупки им нравится и из-за более интересной стоимости.

4. Любая благодарность, поступившая от наших клиентов, и есть профессиональная победа.

5. У нас замечательный коллектив, и каждый в нем — профессионал с большой буквы. Я очень привыкаю к людям, и не легко переживаю кадровые ротации, касающиеся нашей аптеки.

Вадим Никитин (аптека СФ №40, Новый Уренгой):



1. Первый месяц конкурса не был для меня результативным. И сомнения относительно того, удастся ли мне и моим коллегам изменить ситуацию, были. Но именно эти сомнения и заставили «включиться» в конкурс, проявить себя. Какое-то время пришлось посидеть со справочной литературой, «освежить» знания, посоветоваться с коллегами, которым я очень благодарен за поддержку.

2. Ответу однозначно: да. И летний конкурс еще больше убедил меня в этом.

3. Есть такой покупатель. Когда он зашел в нашу аптеку впервые, то буквально «засыпал» меня вопросами. Сделал большую покупку, получил дисконт, а через несколько дней вновь пришел за покупками. Мне известно, что в его семье подрастает первенец, и молодые родители очень внимательно относятся к его здоровью, тому, как он растет и развивается. Этот покупатель довольно часто бывает в нашей аптеке. Он всегда остается доволен покупкой, благодарит за нужную информацию и качественное обслуживание. Вообще же благодарных покупателей у нас очень много.

4. У меня есть благодарность за высокий уровень обслуживания покупателей. Но получать слова признания за это от самих покупателей — куда важнее!

5. Я очень рад, что работаю в большой, слаженной команде ГК «Фармаимпекс». Если сравнивать мои впечатления от работы в других аптеках и здесь, то разница (со знаком плюс) — очень большая.

Альфия Зиганшина (аптека БЗ №18, Чистополь):



1. Для коллектива нашей аптеки высокие показатели в работе стали уже традицией. И для меня каждая рабочая смена — это работа «от души», с полной самоотдачей. Потому и состоялась победа в профессиональном конкурсе. Немалую роль в ней сыграли и наши покупатели.

2. Да, моя профессия — настоящее призвание для меня, важная часть моей жизни, которую я стремлюсь сделать как можно лучше.

3. Есть такие покупатели. Их много. И пожилые, и молодые — «Альфия-Апа, мы к Вам!» Они даже рабочие смены мои знают, приходят «подготовленные», с вопросами. С кем-то подолгу приходится говорить — им важно, чтобы все разъяснили. Вот и стараюсь — а как иначе?

4. Не знаю, можно ли так сказать: «были победы». Но за хорошую работу меня поощряли.

5. В коллективе я провожу огромное количество времени. Порой кажется, что со мной — не просто коллеги, а родные люди. Мы и понимаем друг друга с полуслова, и поддерживаем во всем...

Галина Булатова (аптека ЛЛ №1, Ижевск):

1. Когда был объявлен конкурс, мы, конечно, внимательно ознакомились с Положением о его проведении. И отложили в



сторонку — хорошо, но нам не до конкурса. Работы и без того немало: период отпусков, график очень напряженный... О своей победе я узнала уже по окончании конкурса. И очень удивилась.

2. Есть такой «народный» показатель любви к профессии: если в конце отпуска ты ждешь начала работы — значит, свою работу любишь. Это про меня. А если серьезно — я много лет работаю в аптеке, очень дорожу возможностью общения с покупателем и вообще убеждена — это лучшая из профессий!

3. По большому счету, таким покупателем должен стать для нас каждый. И я, как специалист, стремлюсь к этому на протяжении всех лет своей деятельности. У меня хорошая зрительная память, и если покупатель у нас уже был, я встречаю его искренней улыбкой, говорящей о нашем с ним знакомстве. Чаще всего человек отвечает тем же. И если ты искренне желаешь, чтобы он пришел вновь, даже не говоря об этом — он обязательно придет.

4. Нет.

5. Говорят: «коллектив — мой второй дом». Иногда искренне говорят, иногда — нет. Я говорю это от всей души. Мы не только трудимся вместе, мы живем взаимной поддержкой. Делимся радостями, печалью. И работаем — ответственно, «на совесть»...

ПРИГЛАШАЕМ НА РАБОТУ в Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий АО

- **Заведующих аптекой**
- **Фармацевтов**
- **Провизоров**

- **Высокая зар. плата**
- **Соц. пакет**
- **Предоставление жилья**
- **Оплата проезда**
- **Перспективы карьерного роста**
- **Стажировка**

Контакты в Ижевске:

8-922-525-81-89

8-922-692-83-83

e-mail: kotelnikova@farmaimpeks.ru, elena@farmaimpeks.ru

ТОЧКА НА КАРТЕ



Из истории города

Слободской расположен на правом берегу реки Вятки в 35 километрах к северо-востоку от Кирова. Это старинный русский город северной России, отнесенный к категории малых городов. Впервые Слободской упоминается в Грамоте 1505 года, когда князь Иван III направляет в Слободской городок воеводу Андрея Племяникова. Эта дата и считается днем основания города.

Слободской имеет богатую историю, неповторимую судьбу. Многочисленные памятники архитектуры (в их числе 25 памятников федерального значения) - немые свидетели многих событий и исторических эпох, пережитых городом.

Главная достопримечательность и подлинное украшение города Слободского — храмы, каждый со своей историей. Когда-то они образовывали целые ансамбли, делая облик города неповторимым. Не все из них уцелели до наших дней, но сохранившиеся купола свидетельствуют, что город рос и развивался на православных, высокодуховных традициях.

Сейчас в Слободском четыре действующих храма.

Памятники деревянного зодчества свидетельствуют о высоком мастерстве наших предков. До сих пор украшает город срубленная преподобным Трифоном Вятским в начале 17 века деревянная Михаило-Архангельская церковь с надвратной часовней - самое древнее деревянное сооружение на территории Кировской области. Сохранились и бывшие купеческие особняки с колоннами, возлегающими на пилонах каменными львами (например, дом купца Платунова - середина XIX века, усадьба купца Плюснина - начало XIX



века). В доме, принадлежавшем купцу Гусеву, останавливалась вдова А.С. Пушкина Наталья Николаевна Ланская, приезжавшая в город со своим вторым мужем генералом Ланским, занятым формированием ополчения во время Крымской войны.

Слободские корни имеют многие выдающиеся люди, которыми гордится Россия. Дед П. И. Чайковского был градоначальником в Слободском. Здесь же родился и отец великого композитора - Илья Петрович. Александр Гриневский, ставший в литературе А. Грином, тоже уроженец этого города.

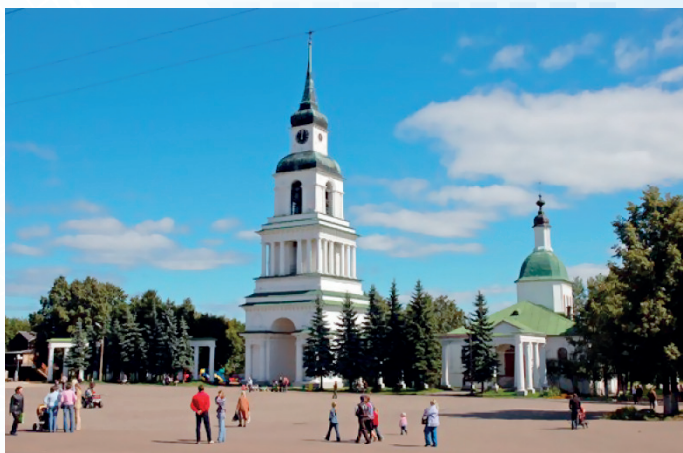
В начале 20 века по объему промышленной продукции Слободской занимал первое место в губернии, был экспортером кож, овчинно-шубной продукции, водки, спичек. Особенно в России были известны слободские поддужные колокольчики Макаровых, Бакулевых, самовары, а также каповые изделия династии Макаровых.



■ СЛОБОДСКОЙ СЕГОДНЯ

Территория города составляет 49,6 кв. км. По величине он - четвертый в области после Кирова, Кирово-Чепецка и Вятских Полян. Численность населения 35,136 тыс. человек.

К основным отраслям экономики города относятся деревообрабатывающая (42,4%), пищевая (37,4%) и легкая промышленность (15,3%). Всего в городе работают 30 крупных и средних предприятий, в числе которых известны всем ЗАО «Спичечная фабрика «Белка-Фаворит», Слободское меховое ООО «Белка», ООО «Кондитерская фабрика «Слободская».



ТОЧКА НА КАРТЕ



Мы пришли в город Слободской!

В сентябре розничная сеть группы компаний приросла еще одной аптекой - в г. Слободском Кировской области. В день ее торжественного открытия горожане стали одновременно гостями праздника, главными его участниками и первыми, а значит — почетными покупателями.

Отрадно, что единственная в Слободском аптека нашей сети уже в первые дни работы получила высокое признание и с лихвой оправдала ожидания горожан, интерес которых «распалили», сами того не желая, представители других аптечных сетей города. Они утверждали, что аптека ГК «Фармаимпекс» обязательно всех разочарует; но в ответ на это слободчане решили: «Надо сходить!»

Праздничное настроение в честь своего «рождения» новая аптека подарила большому числу и детей, и взрослых. Малышей забавляли и угощали витаминами большая добрая Панда и весельчак Тигруля, а их папы и мамы в это время готовились к большим покупкам. Стоит сказать, что с покупками, подарками от аптеки и воздушными шарами ушли даже те, кто не собирался ничего покупать, а просто проходил мимо и заглянул в аптеку из любопытства. Многие признались: при-

ятные цены, акции и розыгрыши призов — хороший стимул для следующих покупок именно в этой аптеке!

Каким стал результат первых дней работы единственной пока аптеки ГК «Фармаимпекс» в Слободском, в интервью рассказала ее заведующая Елена Ложкина.

- Елена Владимировна, какими впечатлениями поделились ваши первые покупатели?



«Купи-накопи». Борьба за главный приз акции — ЖК-телевизор — идет полным ходом. Мы — первые из аптек, кто предложил горожанам такой интересный формат покупок. Наши покупатели признаются — они приятно удивлены тем, как внимательно персонал аптеки относится к их выбору, уточняет цель покупки, дает полезную информацию и советы. Наши первостольники, благодаря за покупку, часто слышат в ответ: «Спасибо за заботу!». Этой оценке мы стараемся соответствовать.

- Пенсионеров, например, порадовала трехпроцентная скидка на весь аптечный ассортимент, людей помоложе — акция



- Представьте сотрудников аптеки.

Фармацевты Екатерина Александровна Бердинских, Ксения Валерьевна Быданова, Наталья Николаевна Арасланова (она, как и я, приехала жить и работать в Слободской совсем недавно). Коллектив молодой (всем до 30 лет), очень дружный, нацеленный на профессиональный успех. Мы довольно быстро «сработались» и, надеюсь, создали приятную атмосферу для всех наших покупателей, о здоровье которых мы призваны заботиться. Главные слагаемые нашего успеха — высокий уровень знаний и высокий уровень обслуживания.

- Вы сказали, что недавно живете в Слободском. Чем он Вас впечатлил?

Красивый старинный город, очень спокойный, размеренный, доброжелательный, где нет столичной суеты и раздраженности. Открытие нашей аптеки горожане восприняли как общий для всех праздник. И настроение у всех было по-настоящему, искренне, праздничное.

- Ваши планы на ближайшее будущее?

Стать самой востребованной аптекой в городе Слободском. День сегодняшний показывает — планы эти вполне осуществимы.

Дмитрий Трухин, исполнительный директор ООО «Фармаимпекс-Вятка», г. Киров:

Мы серьезно готовились к открытию аптеки в Слободском — четвертом по величине городе Кировской области и потому для нас стратегически важным. Было очень важно заявить о себе ярко, «во весь голос». Ну и, конечно, с первого дня работы убедить горожан — к ним пришла серьезная, профессиональная аптечная сеть.

По моим ощущениям, такая цель достигнута. Своим появлением мы, что называется, «встряхнули» аптечный рынок - в Слободском он довольно традиционен, аптеки себя практически не позиционируют, покупателям не предлагается, к примеру, какая-либо система скидок или участие в акциях. В нашей же аптеке успешно стартовала акция «Купи-накопи», первые покупатели получили подарки, но главное — нам удалось продемонстрировать высокое качество обслуживания

- внимание, профессионализм, высокий уровень знаний фармацевтов. Конечно, все это было отмечено покупательской аудиторией, которые прониклись доверием к аптеке и сделали нам хорошую рекламу.

Мы пообщались также с больницами, поликлиниками города — теперь их пациенты знают, где на приобретение рецептурных лекарственных средств им будет предложена скидка.

Выиграли мы и с месторасположением аптеки — в центре города, рядом с остановками общественного транспорта. Это обстоятельство уже в день открытия обеспечило завидную посещаемость.

У нас есть все основания планировать открытие новых аптек «Фармаимпекса» и в Слободском, и в других населенных пунктах области — очевидно, что наши возможности и наш уровень работы здесь высоко востребован.

МНЕНИЕ



ПОЗДРАВЛЯЕМ!



Лидия Вахрушева: от всей души!

Нечасто встречаются такие люди: стремительные, живые, которые буквально искрят энергией созидания и добра. Со стороны кажется, что дается им все легко: и дело у них ладится, и люди к ним тянутся, и песни их звонче поются...

За их успехами, конечно же, кропотливый труд. Но они не видят в нем тяжкого бремени, скорее - радость созидания. Потому и живут легко, «от всей души»...

Те, кто близко знаком с Лидией Александровной Вахрушевой, заведующей аптечным складом Группы Компаний «Фармаимпекс», шутят: дела у нее спорятся словно «по щучьему велению».

В шутке этой подмечен характер Лидии Александровны, которая справляется с любым объемом работ быстро и аккуратно - так, что «комар носа не подточит». Самый ответственный, самый масштабный и скрупулезный участок работы — склад ГК «Фармаимпекс» — вот уже десять лет работает под ее руководством как четко отлаженный механизм, обеспечивая столь же четкую работу всем структурным подразделениям Группы компаний. Сказать, что это непросто — не сказать ничего; стоит только взглянуть на масштабы складских помещений, перечень товарно — материальных ценностей, географию филиалов ГК «Фармаимпекс», и поинтересоваться темпами исполнения заявок. Все эти объемы, наряду с непрерывно меняющейся информацией - в постоянной зоне контроля Лидии Александровны.

В 2001 году Компания переживала не самый простой период, а склад в то время вообще был эпицентром «сложных» вопросов, которые нужно было экстренно решать. От этого во многом зависело дальнейшее развитие Компании. И именно Лидии Александровне, на тот период проработавшей в «Фармаимпексе» провизором-аналитиком всего-то около года, было поручено руководство складом. Его работу в полное соответствие всем нормативам следовало привести в считанные дни.

- Впечатление тех дней — это работа в условиях чрезвычайной ситуации, - вспоминает Лидия Александровна. - Любой недочет мог привести к отзыву лицензии, и степень своей персональной ответственности я хорошо понимала. Работа на складе велась безостановочно, и «боевое крещение» все его сотрудники выдержали с честью. Однако расслабиться никто из нас не позволяет и по сегодняшний день, работаем ответственно и сплоченно. Как настоящий, крепко спаянный коллектив, мы дорожим, рассчитываем друг на друга — в работе и в житейских вопросах...

Сейчас работа на складе ведется в еще более высоком темпе: объемы заказов и поставок - все выше; филиалы Группы компаний увеличивают продажи, прирастают новыми аптеками, растет число нормативных требований, которым должна соответствовать деятельность склада... И все, до малейшей детали - под контролем ведущей и всевидящей заведующей.

Подчиненные особенно дорожат ее человеческой заботой, признаются - с ней надежно настолько, что сомнениям и каким-то рабочим неудачам места нет. Поддержит, подскажет, пожурит — для науки и пользы дела, а в минуты отдыха за доброй беседой угостит всех домашними, удивительно вкусными, разносолами.

Будучи безупречным и бессменным сотрудником Группы Компаний и другом для многих своих коллег, Лидия Александровна все же признается — работа в ее жизни — многое, но не все. Есть великолепная семья, где сыновья уже сделали свой профессиональный выбор (старший учится на юриста, младший — будущий инженер), заботливый супруг, разделяющий ее садово-огородные страсти, домашний уют, созданный своими руками, душевные и очень хлебосольные праздники в кругу семьи и друзей... Вообще Лидия Александровна умеет находить красоту и гармонию жизни в простых, повседневных вещах, и признается - далекому путешествию (если представится отпуск) предпочтет свою, удмуртскую, здравницу. Еще мечтает о небольшом, уютном и непременно утопающем в саду и цветах подворье неподалеку от Пироговского пруда...

Свершения этой красивой мечты, счастливых долгих лет и всяческих удач в канун юбилея желает Лидии Александровне весь коллектив ГК «Фармаимпекс».

■ М. А. Харькова, директор ООО «Фармаимпекс-УК»:

По своему характеру Лидия Александровна — человек очень требовательный, в первую очередь — к себе самой. Все, что связано с вверенной ей работой, имеет для нее особую степень важности. В Группе Компаний хорошо знают ее скрупулезное, ответственное отношение к делу, и профессиональное доверие к Лидии Александровне безмерно высоко.

Знакома многим и еще одна ее черта — эмоциональность, которая является людям искренним и неравнодушным. Бывают минуты и «крепких», и довольно «крутых» эмоций от Лидии Александровны.

Адресуя ей самые теплые слова поздравлений и благодарности за нелегкий труд, хочется сказать: милая Лидия Александровна! Пусть в вашей жизни будет побольше радостных, добрых, и как можно меньше - отрицательных эмоций! Пусть Вас окружает любовь и забота близких, всюду сопровождает удача, а каждый новый день приносит Вам свою частичку счастья!

■ Т. Л. Холоша, начальник Управления закупок:

- Деятельная, энергичная, болеющая за дело душой — такой все знают Лидию Александровну. Грамотный, опытный специалист. От себя отмечу, что она просто не умеет отнестись к чему-то опосредованно, как к служебной функции. Для нее это - не просто текущий момент. Это — ее персональная, личная, полностью пропущенная через себя, а потому — выполненная с душой и эмоциональной выкладкой задача, пусть даже самая сложная.

Созидательный процесс увлекает Лидию Александровну в полной мере, что бы она ни делала.

Для нее очень важны те, кто рядом, кто нуждается в ее участии и поддержке. И коллектив, которым она руководит, всегда чувствует свою защищенность.

Прекрасная хозяйка, гостеприимная, радушная, знающая множество кулинарных секретов и талантливо их воплощающая.

- Я желаю Лидии Александровне новых свершений, новых масштабных побед, неисчерпаемой теплоты семейного очага, душевной гармонии и любви всего окружающего мира.

■ З. К. Ибраев, заместитель директора по эксплуатации автотранспорта:

- Лидия Александровна — человек огромной душевной щедрости. Ей важен каждый человек, важен его успех — профессиональный, личный... Для своих подчиненных — она прекрасный наставник, строгий и требовательный, если нужно, но — всегда заботливый. Для коллег, с которыми связывает ее многолетний труд, она — надежный, настоящий товарищ, способный порой и словом «припечатать», и правду в глаза рубануть, но — по делу. Очень внимательная: всегда поздравит коллегу, неважно, где тот трудится — на ее складе, в Управляющей компании или в управляемом обществе. Это, к слову, взаимно — Лидию Александровну знают и любят и в Сургуте, и в Воронеже, и в Надыме, и в Москве... Тех, кто работает с ней в постоянной связке, восхищает ее внутренняя сила, трудоспособность, ответственность. Наш склад за ней — как за каменной стеной. Но мы понимаем, как нужна ей наша забота, поддержка, и всячески стараемся ее оказать.

Лидия Александровна, мы очень дорожим Вами, любим Вас. Здоровья Вам на долгие — долгие десятилетия!