

«ОблФарм» - от Берендеева до Кукобоя

Государственное предприятие «Областная Фармация» работает в Ярославской области почти 100 лет. В настоящее время это предприятие с давними традициями, квалифицированными специалистами и большими возможностями по снабжению населения Ярославской области лекарственными препаратами.

Сегодня у нас в гостях директор государственного предприятия Ярославской области «Областная фармация» Павел Сельбаум, с которым мы и поговорим об основных направлениях работы предприятия и планах на 2015-й год.

- «Областная фармация» - крупное и известное фармацевтическое предприятие, имеющее разветвленную аптечную сеть практически во всех районах области. Расскажите, пожалуйста, подробнее о вашем предприятии.

- Вы правы, ярославская «Областная Фармация» - одно из крупных государственных фармацевтических предприятий Центра России.

Начну с истории - предприятие ярославская «Областная Фармация» было создано в 1918 году. Более 70 лет сотрудники предприятия вместе с жителями ярославского региона достойно работали и решали задачи, поставленные страной в области здравоохранения.

В 1992 году было образовано Государственное унитарное предприятие «Областная Фармация», которое стало функционировать в виде самостоятельной фармацевтической структуры в составе Областного аптечного склада.

В настоящее время на предприятии работает свыше трехсот человек - это провизоры и фармацевты, финансовые работники, менеджеры, маркетологи, логисты, сотрудники складов и транспортных служб.

Наш персонал - это главный ресурс, обеспечивающий успешное развитие компании. Еще я хотел бы отметить, что ГП ЯО «ОблФарм» - не бюджетная организация. Мы ведем хозяйственную деятельность, основываясь на принципах рыночной экономики. Тем не менее, предприятие является крупным налогоплательщиком

как в федеральный, так и в региональный бюджет Ярославской области. Например, в 2013 году в федеральный бюджет нами перечислено 33.34 миллиона, а в региональный бюджет - 23.44 миллиона рублей.

- На какой территории работает ваша компания?

- Филиалы и аптечные структуры предприятия расположены в Ярославле, Рыбинске, Данилово, Любиме, Переславле - Залесском, Гаврилов - Яме, Пошехонье, поселках Новый Некоуз, Брейтово, Пречистое, Некрасовское, Борисоглебский, Большое Село, на территории которых проживает около миллиона человек.

Главное предприятие - центральный складской комплекс - находится по адресу: 150066, г. Ярославль, 1-я Путевая, 7. Складские площади составляют почти 8000 квадратных метров.

В состав предприятия входят 75 аптек и аптечных пунктов. Мы снабжаем лекарственными препаратами 200 фельдшерско-акушерских пунктов (ФАПы) Ярославской области.

- Какие направления деятельности для «ОблФарма» являются основными?

- Прежде всего, это розничная торговля лекарственными препаратами. Компания также обеспечивает оптовую продажу лекарственных средств в лечебно-профилактические учреждения, исполняет функции распределения наркотических и психотропных веществ по спискам № 2 и № 3 в соответствии с выделенными МинПромТоргом кв-



Директор государственного предприятия Ярославской области «Областная фармация» Павел Сельбаум.

тами, занимается утилизацией просроченных лекарственных препаратов.

Главным в работе нашего предприятия считаю льготное лекарственное обеспечение населения Ярославской области. С 2008 года и по сегодняшний день «ОблФарм» является Уполномоченной фармацевтической организацией по снабжению Ярославской области льготными лекарственными препаратами.

Для работы по указанным направлениям предприятие имеет необходимые лицензии.

- Павел Анатольевич, с какими трудностями вам приходится сталкиваться в процессе работы и как вы их решаете?

- Я бы выделил три причины, которые порождают трудности. На первые две я повлиять, скорее всего, не могу, а вот с третьей причиной борюсь всеми возможными способами.

Итак, начнем по порядку. Первая, и, по моему мнению, основная причина трудностей - это недостаток бюджетных средств в регионах. Пополнение региональных бюджетов идет за счет приватизации государственных производственных фондов, в том числе и аптечных учреждений. Главное - приватизировать, пополнить бюджет, а что после этого следует, никого не интересует.

Вот и появляются проблемы, связанные с ростом цен на лекарственные средства, с закрытием аптек в сельских населенных пунктах, сложности с обеспечением наркотическими, сильнодействующими средствами и психотропными веществами.

Вторая причина трудностей - это налогообложение, действующее сегодня в стране. В 2011 году система налогообложения розничной сети была изменена - с единого налога на вмененный доход мы перешли на общий режим налогообложения. Кроме того, аптечные учреждения розничной сети стали плательщиками НДС. Вообще современный тренд по усилению налогообложения я считаю в лучшем случае неэффективным, а в некоторых случаях - просто вредительством.

Третья причина трудностей - организационная. Это затаривание склада неликвидной продукцией, низкая норма рентабельности и высокая доля себестоимости в общей выручке, нехватка оборотных средств, устаревшая материально-техническая база и проблемы с кадрами, большие расходы на соблюдение лицензионных требований и условий.

Работой по минимизации этих затрат я занимаюсь четвертый год. Надеюсь, не безуспешно. Предприятие поставленные задачи выполняет!

- И традиционный вопрос - каковы Ваши планы?

- Планы сводятся к ясным, но не простым задачам. Прежде всего, это налаживание работы с поставщиками, получение прямых контрактов, оптимизация товарного запаса и системы управления ассортиментом.

Следующая задача - введение системы финансового планирования, снижение себестоимости закупаемых товаров и услуг путем проведения электронных торгов.

Третья - увеличение объемов выручки розничного направления за счет увеличения номенклатуры и товарооборота с одной стороны и сокращения числа поставщиков с другой.

Четвертая - обеспечение энергетической независимости центрального склада предприятия посредством перехода на газовое отопление.

Пятая - оптимизация логистических потоков за счет обновления транспортных средств предприятия, минимизация затрат на ремонт.

В наши планы также входит открытие аптек в неохваченных районных центрах. Есть планы по открытию аптек в Угличе, Тутаеве, Мышкине и Ростове.

Необходима работа по налаживанию отношений с главами районных администраций для создания условий работы молодым специалистам. Мы уже оплачиваем обучение шести студентов в фармацевтическом колледже, по окончании которого они станут нашими сотрудниками и начнут работать в районных аптеках. Естественно, нас интересует, где они будут жить, как будет организован их быт и отдых.

В планах также улучшение обслуживания населения в дальних селах и деревнях.

- Я знаю, что у Вас много аптек в сельской местности...

- С гордостью могу сказать - только наша сеть работает с дальними селами и деревнями

Ярославской области. Есть практическое аптечное правило, которым руководствуются все российские коммерческие аптечные сети: если в населенном пункте меньше 1500 - 2000 постоянных жителей, то там аптеку открывать бессмысленно, так как нерентабельно.

«Областная Фармация» - исключение. Для нас главный приоритет - люди. Например, наши аптеки есть в селах Белое, Варегово, Вошажниково, Воскресенское, Ивановское, Рязанцево, Купанское, где число постоянно проживающих жителей около тысячи человек.

Есть наши аптеки и в селе Кукобой - на родине Бабы Яги, и в селе Берендеево, которое издавна считается родиной Снегурочки. Вот такая сказочная история получается.

Возвращаясь к сказанному, хочу отметить еще одну важную, на мой взгляд, задачу - получение лицензии на работу передвижных аптечных пунктов для обеспечения лекарственными препаратами труднодоступных сел и деревень. В эти места на легендарных «буханках» не всегда доедешь. Там круглогодично проживает несколько сотен, а то и десятков человек.

Но они - наши российские люди, у них есть такие же права на лекарственное обеспечение, как и у горожан! При этом меня вот что удивляет: в армии есть передвижные аптечные и медицинские пункты, почему же для дальних сел и деревень такие документы получить невозможно? Получается, что аптечные пункты, где топят углем, где туалеты на улице, - это нормально. А вот аптечный пункт на современной колесной базе с автономными водо- и электрообеспечением, биотуалетом, «на гражданке» пролицензировать нельзя?

Эти вопросы мы планируем решать в будущем году, когда будем усиленно заниматься вопросами лицензирования. Надеюсь, нас поддержат, и мы добьемся положительного решения.

Беседовал
Олег ИВАНОВ.

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

Ярославский филиал ОАО «Россельхозбанк» провел презентацию своих новых продуктов для предприятий малого и микробизнеса в форме прессконференции с представителями ведущих СМИ региона.

Как отметил в начале встречи директор регионального филиала Банка Олег Кузнецов, кредитная поддержка малого бизнеса является одним из приоритетных направлений деятельности Ярославского филиала. Причем речь идет о малом бизнесе в целом, а не только о предпринимателях, работающих в АПК.

- С начала текущего года наш филиал выдал на развитие малого и микробизнеса свыше 580 миллионов рублей. В целом же кредитный портфель по направлению «малый и микробизнес» составляет свыше миллиарда рублей. Среди наших клиентов - уже более тысячи организаций Ярославля и области, - прокомментировал Олег Кузнецов. Об эксклюзивных кредитных про-

Россельхозбанк рассказал о своих предложениях для малого и микробизнеса



Об интересных предложениях банка рассказали Олег Кузнецов, Татьяна Кузнецова и Олег Казанцев.

дуктов - кредитах «Рациональный» и «Доступный» - рассказала начальник отдела по работе с клиентами микробизнеса филиала Татьяна Кузнецова. Благодаря приемлемым

процентным ставкам, приличным (до 3 миллионов рублей) суммам кредитов, персональному графику погашения и возможности отсрочки платежей эти предложения

реально позволяют представителям малого и микробизнеса эффективно реализовать свои потребности в заемных средствах и при этом минимизировать издержки по обслуживанию задолженности.

С условиями кредитной программы «Кредит под залог приобретаемой техники и/или оборудования» и коммерческой ипотеки присутствующих познакомил начальник отдела по работе с клиентами малого бизнеса филиала Олег Казанцев. Он рассказал, что в рамках представленной кредитной программы заемщик может приобрести как новую, так и уже бывшую в употреблении технику и оборудование на срок до 7 лет. Для погашения основной суммы долга предусмотрен льготный период до одного года. Все это позволяет рассматривать

кредит как отличную альтернативу лизингу и сэкономить до 30 - 50% средств. Отсрочка, отсутствие дополнительного залога (помимо самих приобретаемых объектов) и обязательного страхования делают привлекательной и коммерческую ипотеку Россельхозбанка, ее также называют нежилой или бизнес-ипотекой, так как средства берутся на покупку нежилых помещений.

Завершая мероприятие, Олег Кузнецов подчеркнул курс Ярославского филиала ОАО «Россельхозбанк» на информационную открытость и выразил надежду на то, что подобные неформальные встречи представителей СМИ с сотрудниками одного из ведущих банков страны станут традиционными.

Юлия МИХИЕНКОВА.