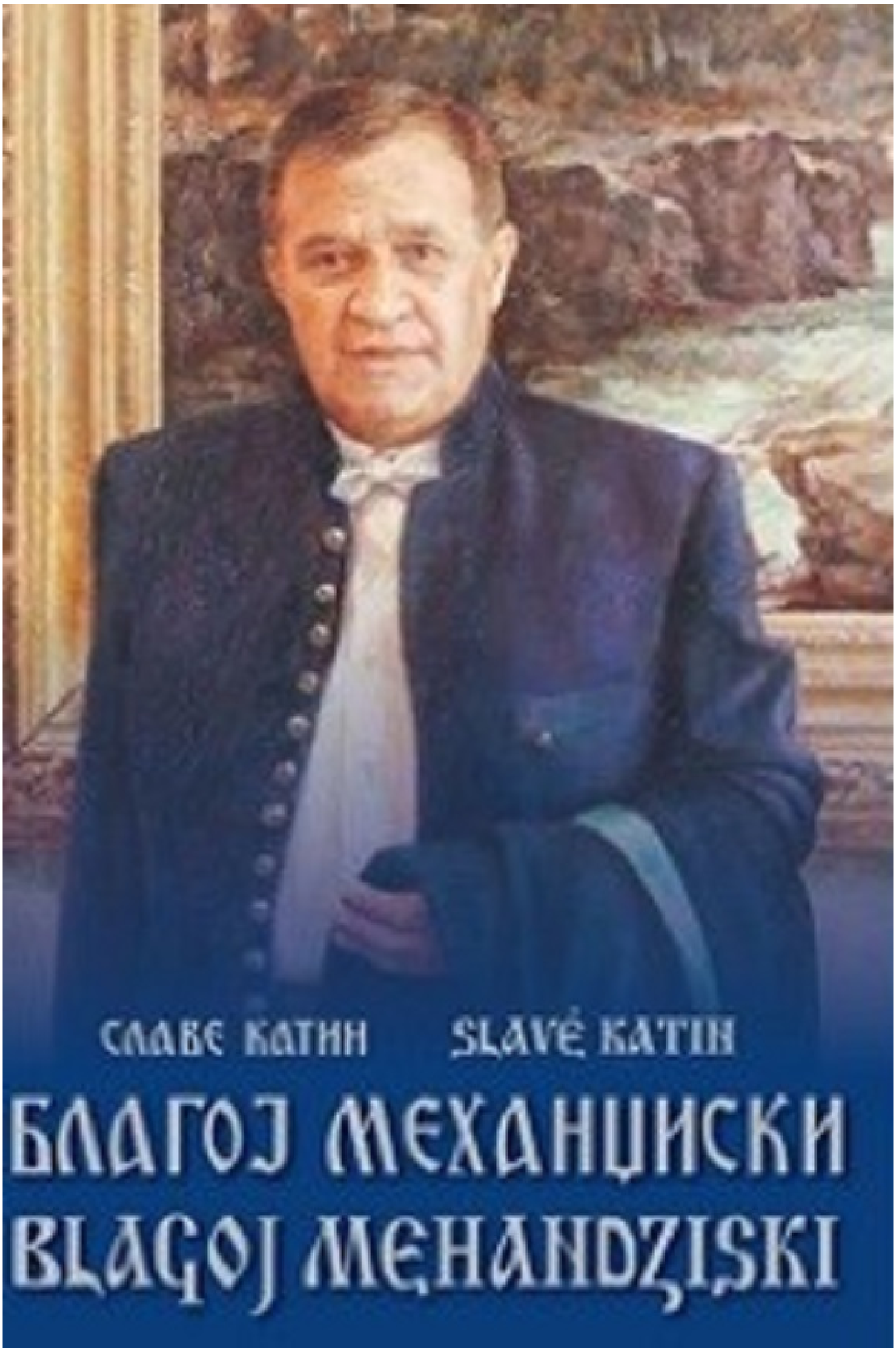
СЛАВЕ КАТИН
SLAVÉ KATIN
БЛАГОЈ МЕХАНЏИСКИ
BLAGOJ MEHANDZISKI

ДЕЛ ОД ЖИВОТНИОТ ПАТ НА БЛАГОЈ

Публикацијата „Благој Механџиски”, е едно од значајните и исцрпни монографии на авторот на овие продолженија Славе Катин. Ова монгравско дело е посветено на доблесниот Македонец, докажан бизнисмен, господинот Благој Механџиски – ЗЕГИН. Затоа, при оваа прилика во три продолженија ќе го претставам интервјуто со овој бизнисмен, за кое што е посветено посебно внимание и место во монографијата

Во исто време монографското дело „Благој механџиски“ е и скромен пример за афирмација на аптекарството во Македонија, на Балканот и пошироко, афирмација на минатото, сегашноста и иднината на компанијата ЗЕГИН, како и на родното Русиново, убавиот Малеш и на Македонија.

Монографијата чиј автор е Славе Катин е подготвена на македонски и на англиски јазик на 480 страници со голем број текстови и фотографии. Рецензенти на ова дело се поглаварот на МПЦ-ОА г.г. Стефан и д-р Лазо Лазарев. Делото е посветено на Благој Механџиски, кој постојано се залага за афирмација на аптекарството во Македонија, на Балканот и пошироко. Таквата угледна легенда во аптекарската фела, вљубеник во народот, во својата татковина, секогаш го водела светата мисла да го претстави бизнисот и да остави вечни траги за идните генерации. Во исто време треба да се потенцира дека оваа Монографија е подготвена подолго време и чека да биде отпечатена и да го види македонското Сонце.

Во неа се вели дека Благој постојано се залага за афирмација на аптекарството во Република Македонија, на Балканот и пошироко. Таквата угледна бизнис ѕвезда, легенда во аптекарската фела, вљубеник во народот, во својата татковина, секогаш го водела светата мисла да го претстави бизнисот и да остави траги за генерации. Во продолжение ќе презентираме дел од интервјуто во Благој Механџиски, во кое, меѓу другото, се вели:

Катин: ***Кои лекови најмногу се продавани во аптеките на „Зегин“?***

Механџиски: Уште од почетокот па до денес, главно, парично средство и сите обврски

коишто ги плаќаме спрема надвор, се од македонско потекло. Тоа значи дека ние ги продаваме лековите на македонски фирми коишто се присутни во производството на лекови, помошни лекарства, ортопедски помагала итн. Тврдам дека тие се исти по асортиман, по генетски состав и се добри и поквалитетни, затоа постојано велам дека македонските производи се дури и поквалитетни од многу странски производи. Меѓутоа, и лековите од многу светски производители се добри, затоа воопшто не одбиваме соработка. Ако лекот од таа и таа фабрика е баран, ние го обезбедуваме, бидејќи не можеме да ги убедиме дека истиот лек од нашата куќа е ист, дури и поквалитетен.

Инаку, „ЗЕГИН“ ги има речиси сите лекови коишто ги употребува нашата медицинска служба. Сите тие лекови ги увезуваме и затоа многу луѓе велат дека ако го нема во „ЗЕГИН“, тогаш лекот го нема никаде. Ние настојуваме да ги имаме сите лекови, бидејќи мораме да ја оправдаме и постојано да ја одржуваме на високо ниво нашата стекната доверба кај потрошувачите. Покрај македонските потрошувачи, кај нас доаѓаат и потрошувачи од Белград, од Каменица, од јужните делови на Србија и од Косово. Поне когаш во неделите имаме по десетици повици за испраќање лекови.

Катин: ***Новата власт го промени функционирањето на клиниките. Како Вие гледате на овие реформи?***

Механџиски: Веднаш да кажам дека ги поддржав реформите бидејќи тие се вистински. За жал, реформите секогаш се болни за некого. Ние имаме монопол на квалитетот на услугата и асортиманот, кој е далеку пред конкурентскиот. Монопол има кога потрошувачите не се во состојба да избираат каде ќе купуваат, односно да можат да избираат асортимани и цени. Ние имаме најевтини лекови. Ние постоиме за потрошувачите. Значи, не сме монопол што е штетна институција. Затоа постојат антимонополски институции, кои треба да утврдат монополско однесување. Ние дејствуваме антимонополски.

Катин: ***Вие како основач на веледрогеријата „ЗЕГИН“ веќе не сте нејзин сопственик. Кажете ми какви промени се направени во сопственичката структура на компанијата?***

Механџиски: Точно е дека јас не сум веќе сопственик на веледрогеријата, која му ја префрлив на мојот внук од сестра, Васил, фармаколог кој има завршено во Америка и е успешен во неговата работа во Германија. Аптеките „ЗЕГИН“ им ги префрлив на двете

ќерки кои се дипломирани фармацевти а јас веќе една година сум почесен претседател и работам на формирање нова компанија која ќе отвори синџир продавници за здрава храна во Македонија.

Како причина за ваквиот потег тој го наведува новиот Закон за лекови, според кој сопственици на веледрогерии не можат да поседуваат и аптеки. Токму поради ова решение во изминатиот период е извршена промена во сопственичката структура и на други компании што во својот состав имаат и веледрогерија и аптеки.

Токму ова решение во Законот беше меѓу оние на кои имаа забелешки фармацевтите пред донесувањето на законот. Решението, сепак, помина и сега сопственик на веледрогерија не смее да поседува и аптека. :

Катин: ***Визијата и инвентивноста немаат ограничувања. „ЗЕГИН“ е дел од тоа. Каде е иднината и какви се проширувањата во Република Србија?***

Механџиски: Основните активности на веледрогеријата „ЗЕГИН“ вклучуваат внатрешна и надворешна трговија со ле кови, медицински помагала, диететски и други производи. Компанијата контролира пазарен удел од речиси 60% и соработува со 400 аптеки низ Македонија, клинички центри и општи болници. „ЗЕГИН“ има вработено 1.700 луѓе, и околу 150 аптеки на македонскиот простор, се занимава со издаваштво, шпедиција, производство на здрава храна, млеко и вино.

Во Скопје под капата на „ЗЕГИН“ работи поликлиника и дијагностички центар. Јас веќе 26 години успешно ја водиам оваа компанија, ширејќи мрежа од веледрогерии на територијата на бившите југословенски републики, но и во други делови на Балканот. „ЗЕГИН“ групацијата е активна и во Војводина, Белград и во Ниш. Во план е поголем и поевтин пласман на лекови, суплементи и медицински средства на повеќе локации во главниот град на Србија. „Taxi-pharm“ е брендот на „ЗЕГИН“, што во денешно време е мошне корисен вид на снабдување лекови на домашна адреса.

Катин: ***На сајтот на „ЗЕГИН“ групацијата пишува дека таа е евробалкански лидер во промоција на нови молекули. Што значи тоа?***

Механџиски: „ЗЕГИН“ групацијата е прва приватна и најголема веледрогерија на просторите на некогашна Југославија. Истовремено е водечка веледрогерија и на балканскиот регион - Албанија, Бугарија, Романија… Сега сме водечка фирма во промоција на новите молекули, што подразбира регистрирање и воведување нови препарати кои се веќе регистрирани во земјите на Европската унија (ЕУ) и во државите во кои фармацевтскиот сектор е високо развиен, како што се Соединетите Американски Држави, Канада, Австралија, Јапонија и Израел. Во Македонија, во вкупно 126 аптеки, со кои поседуваме, секојдневно имаме околу 120 илјади купувачи .

Катин: ***Какви се вашите планови за српскиот пазар?***

Механџиски: Македонската компанија „ЗЕГИН“ има лекови, додатоци на исхраната, медицински средства и помагала кои до сега ги нема во Србија, а веќе наголемо се применуваат во високоразвиениот свет. Меѓутоа, законската регулатива треба да биде подобро уредена. Имено, ако еден лек не е регистриран во домицилната земја, а веќе се применува во светот и дава одлични терапевтски ефекти, тогаш зошто таквиот лек да не биде достапен и на граѓаните на Србија?

Катин: ***Во Војводина веќе отпочнавте со продажба наголемо?***

Механџиски: Најпрво почнавме во Војводина, бидејќи најдовме добро стовариште за продажба на големо. Во исто време работиме и во Ниш, а наскоро ќе започнеме и во Белград. Само за продажба на големо обезбедивме простор од 3.500 квадратни метри. Што се однесува на објектите за продажба, тие, исто така, заземаат голем простор, од најмалку 100 метри квадратни, и ние, всушност, личиме на аптекарските маркети во познатите европски метрополи.

Аптекарските маркети ќе бидат максимално снабдени, сè ќе биде на едно место, ќе може да се набави лек или препарат и за деца и за возрасни. Планираме да дадеме 20 отсто од нашиот рабат на купувачите, без оглед дали станува збор за државна или приватна аптека или болница. Со пониски цени ќе овозможиме клиентите да го зголемат профитот за најмалку 20 отсто. Досега во Србија вработивме 110 луѓе.

Во план е до крајот на годината да примиме уште 350 фармацевти, лекари, ветеринари, нутриционисти, козметичари и економисти. Сакаме да опфатиме сè што е во служба на здравјето - дијагностика, стоматологија, хируршки инструменти, ортопедски помагала, хемикалии за галенски лаборатории, нутриционистичка палета, здрава храна...

Катин: ***„Такси-фарм“ кој е широко прифатен на балканските простори е изум на „ЗЕГИН“. Всушност, што е тоа?***

Механџиски: Тоа е испорака на лекови на домашна адреса. Во Скопје заживеа таквиот облик на снабдување со лекови и имаме голем број корисници. Планираме да основаме „Такси-фарм“ и во Белград и Нови Сад. Станува збор за посебна подружница, ќерка-фирма во аптекарскиот систем. Ќе се занимава со испорака на лекови и препарати до кућниот праг, на повик на пациентите. Таквиот вид снабдување се покажа многу корисен, особено за постарите жители кои живеат сами, тешко се движат и не се во можност на поинаков начин да се снабдат со лекови. Бидејќи популацијата старее, како во Македонија така и во Србија, „Такси-фарм“ е многу корисна и достапна.

Катин: ***„ЗЕГИН“ - групацијата беше домаќин на Балканскиот самит кој беше посветен на иновациите во производството на лекови и храна?***

Механџиски: Така е. Советувањето го организиравме при крајот на мај, во Охрид, каде се собраа водечките балкански агенции за лекови и храна. Започнеме иницијатива да се ослободиме од старите предрасуди и да постигнеме договор за унификација - регулативата да го следи фармацевтскиот развој и иновациите. Значи, да му овозможиме на секој човек да ги употребува оние лекови кои се најефикасни во лекувањето.

Тоа, пред сè, се однесува на лековите во имунологијата, онкологијата, алергологијата... Потоа, за лечење на дијабетес, како и за систематски болести за чија терапија не постои голем избор на лекови. Наша цел е да дадеме поголема можност во изборот на терапијата, како на лекарите и фармацевтите, така и на самиот пациент.

Катин: ***Вашето мото е: „Здравјето е најевтиниот лек“?***

Механџиски: Во Македонија на нашите клиенти, за 30 години од постоењето на „ЗЕГИН“- групацијата, им овозможивме да добијат 300 милиони евра затоа што купуваат кај нас. Во однос на конкурентските веледрогерии и куќи, нашата цена е и до 30 отсто пониска на препарати со ист или дури подобар квалитет. Кај нас секој купувач е акционер, бидејќи преку ниската цена добива дивиденда во однос на други давачки. Сакаме и на српскиот пазар да постигнеме такво работење.

Катин: ***Ако имате најниски цени, дали квалитетот на лековите и препаратите што ги нудите е ист?***

Механџиски: Квалитетот не може да се доведе во прашање. Да речеме, „аспиринот“ не може да има поинаков квалитет во „ЗЕГИН“ или во некоја друга аптека каде е поскап. Тој е единствен лек и неговото лековито својство е секогаш и секаде исто. Не е тоа кошула, па да има разлика во видот на памукот или во кројот. Иако човек не прашува за цената кога е во прашање неговото здравје, ние сме дури и до 60 отсто поевтини. И во тоа е клучот за нашиот успех. Време е да сфатиме дека не може да се живее на сметка на страдањето и маката на оние кои го изгубиле здравјето. Никој од нив не го избрал тоа.

Катин: ***Кои се разликите помеѓу македонското и српското здравство?***

Механџиски: И во Србија и во Македонија наставната база не е добра. Дипломите се „печатат“, а нивото и квалитетот на стручното знаење е многу оскудно во однос на времето кога се студирало само на државните универзитети. Кога јас студирав, не знаев што се тоа „врски“, а сега дипломата може да се добие и на „реверс“. Настапи хиперпродукција на приватни факултети.

За кратко време, само за дваесетина години, не беше можно да се обезбеди високостручен и квалитетен наставен кадар кој треба да едуцира идни лекари, фармацевти и други стручњаци. На сите нам ни недостасува тоа. Меѓутоа, во Македонија се отпочнати повеќе реформски потези отколку во Србија. На пример, кај нас не постои јавна или државна аптека, всушност, сите се приватни.

За разлика од Србија, кај нас постои квота, ограничување кое го пропишува Здравствениот фонд при набавка на лекови. Да речеме, имаме аптеки кои имаат квота од илјада евра, а постојат и оние со 15 илјади евра. И кога пациентот ќе дојде во аптеката со квота од илјада евра, таа има ограничување и не може секогаш да му издаде лек на товар на Фондот. Тоа во Србија е подобро решено. Меѓутоа, во Македонија суплементите, препаратите и лековите се во слободна продажба, може да се купат и на бензински пумпи, а во Србија не е така. Кај нас на пациентот му е дозволено да бира, додека таму фармацевтската конкуренција е поригидна.

Според историските податоци фирмата „ЗЕГИН ДОО“ од Скопје е основана во 1989 година и во 2014 година го славеше јубилејот 25 години од формирањето. Таа е прва приватна веледрогерија во Република Македонија која долг период претставува пример за успешно работење, донаторство за хуманитарни цели, но и фирма која често нуди интересни иницијативи и новини.

Продолжува

Пишува: СЛАВЕ КАТИН