

Компанія «Сандоз»: діяльність у європейській системі координат

«Думай уранці, дій удень, читай увечері та спи вночі», – радив англійський поет Вільям Блейк. Ріса починати робочий день з першими променями сонця притаманна багатьом успішним представникам бізнесу. Наприклад, із Франческо Балестрієрі, керівником регіону Центральна та Східна Європа компанії «Сандоз», ми зустрілися 29 квітня о 8.00.

У бесіді ми торкнулися як традиційних питань – результатів минулого року роботи компанії «Сандоз» на теренах України, її глобальних планів та перспектив розвитку, так і намагалися зазирнути за лаштунки і дізнатися: які приємні несподіванки готує для лікарів і пацієнтів фармацевтична компанія «Сандоз», генеричний підрозділ компанії «Новартис»?..

– Пане Франческо, це Ваш перший візит в Україну? Чи співпала реальність із Вашими очікуваннями та стереотипами, крізь які сприймають нашу країну іноземці?

– Я відвідував Україну вже близько 5-6 разів, переважно зупиняюся у столиці – м. Києві. Київ – дуже приємне сучасне європейське місто з давньою архітектурою та національним колоритом. Щоразу під час прогулянок його вуличками я відкриваю для себе щось незвичайне. Навіть у разі щільного робочого графіку намагаюся відшукати вільну хвилинку, щоб помилуватися київськими краєвидами. Наприклад, минулого разу разом із Робертом (Робертом Трновшеком, керівником компанії «Сандоз» в Україні. – Прим. авт.) ознайомилися з найбільш визначними пам'ятками давнього Києва. У мене навіть з'явилося улюблене місце – вразив дивовижний Софійський собор.

– Як давно Ви керуєте регіоном Центральна та Східна Європа? Скільки країн він охоплює?

– Моя професійна діяльність уже близько 20 років пов'язана з компанією «Новартис», структурними підрозділами якої є «Алкон» (спеціалізується на виробництві офтальмологічної продукції), «Сандоз» (орієнтована на випуск генериків і біосимілярів), «Новартис Фарма» (запатентовані препарати). Що стосується посади регіонального менеджера «Сандоз» у Центральній та Східній Європі, я займаю її приблизно 2 роки.

У цілому регіон охоплює 32 країни (Польща, Угорщина, Туреччина, Греція, Балкани, Латвія, Литва, Естонія, країни СНД та ін.). Думаю, не варто зазначати, що він є різноманітним та надзвичайно колоритним, а ще – досить великим, тому більшість часу я проводжу у відрядженнях.

– Ускладнює чи, навпаки, допомагає іноземне походження в управлінні настільки специфічним і неоднорідним регіоном, як Центральна та Східна Європа?

– Останні 15-18 років я перебуваю в статусі іноземця. Свою Батьківщину – Італію – залишив близько 19 років тому. Деякий час працював у США, країнах Азії, останні роки контролюю регіон Центральна та Східна Європа. Якщо оцінювати регіон у короткочасній перспективі, найбільш влучно його характеризує слово «складно», у віддаленому майбутньому – «перспективно», «привабливо». Навряд чи можна заперечити, що нині тут спостерігається доволі напружена політична та економічна ситуація, проте це і тонізує, і змушує шукати нестандартні підходи в управлінні, і позбавляє одноманітності у роботі. Звісно, значний досвід, уміння адаптуватися

в різних умовах, розуміння ментальності інших народів – вагомі «плюси», що дають можливість уникати суперечливих моментів.

– Відомо, що минулий рік виявився тяжким випробуванням для населення, бізнесу, нашої країни в цілому. Які антикризові стратегії використовувалися для стабілізації роботи компанії «Сандоз» в Україні?

– Приємно, що українська команда, яка безпосередньо відчула на собі усі перешкоди і труднощі, продемонструвала високий рівень професійної майстерності та психологічної стійкості. Протистояти несприятливим обставинам співробітникам компанії допомогли довгострокове бачення та прекрасне розуміння бізнес-стратегії: «Сандоз» спрямовує максимальні зусилля задля надання спеціалістам системи охорони здоров'я та пацієнтам якісних ліків за доступними цінами. Незважаючи на те що в певні моменти ситуацію, без перебільшення, можна було назвати драматичною, ми продовжували виконувати свою місію, намагаючись забезпечити доступність препаратів для споживачів, зосереджували свою увагу на присутності компанії та її продуктів на ринку, реалізації запланованих проєктів.

– Наскільки суттєво вплинули події в країні на показники роботи компанії? Чи виправдалися прогнози експертів?

– Рік виявився значно тяжчим, ніж ми очікували. Коли «градус» подій зріс до критичного, команда менеджерів змушена була шукати відповідь на риторичне запитання: «Чи слід щось змінювати?». Звісно, плани і перспективи розвитку довелося скоригувати, проте основний вектор – продовжувати присутність на українському фармацевтичному ринку і надавати якісні терапевтичні рішення – залишився сталим.

Цілком закономірно, що розраховувати на підвищення рівня продажів, урахувавши економічну стагнацію та девальвацію національної валюти, було практично неможливо. Однак стабільно високим залишився рівень попиту на знеболюючі засоби, препарати кардіологічної групи, антибіотики, ОТС-продукти.

– Економічна криза значно вплинула на гаманці українців. Чи вживалися компанією «Сандоз» заходи з урегулювання вартості ліків?

– Девальвація та інфляція поглибили і без того складну ситуацію. Ураховуючи відсутність можливості позитивно на неї вплинути, компанія зробила все можливе, щоб адаптуватися до нових умов: розглядалися варіанти, які базувалися на пошуку правильних рішень щодо стримування зростання цін. Відомо, що одним із найбільш актуальних і принципових питань для українських фахівців є профілактика та лікування серцево-судинних захворювань, адже за показником кардіоваскулярної захворюваності та смертності держава посідає одну з лідуючих позицій у світі. Тому доступності



кардіологічних препаратів для населення (а значну його частину становлять люди похилого віку) приділялась особлива увага.

– Незважаючи на доступність повного спектра сучасних ліків, чітких та структурованих міжнародних рекомендацій, рівень серцево-судинних захворювань в Україні є критичним. Хто несе відповідальність за це: пацієнти, що безвідповідально та байдуже ставляться до власного здоров'я; недостатньо кваліфіковані лікарі чи держава, яка займає лише позицію спостерігача?

– Упевнений, що існує лише один шлях вирішення проблеми: взаємне партнерство. Позитивну роль відіграють і рекламні акції, і заходи, що стимулюють і пропагують здоровий спосіб життя, і повноцінні медичні консультації, і доступність ефективних та безпечних лікарських засобів. Принциповим моментом є розуміння хворими необхідності суворого дотримання правил та стандартів терапії.

Компанія «Сандоз» усіляко підтримує інформаційні, соціальні проєкти, присвячені протидії серцево-судинній патології, зокрема Всеукраїнську соціальну ініціативу «60+ Кардіо», мета якої – збільшення тривалості та якості життя за рахунок профілактики серцево-судинних захворювань. У рамках цієї ініціативи в різних регіонах України проводяться освітні заходи, в т. ч. конференції для спеціалістів охорони здоров'я, з метою більш широкого інформування лікарської громадськості в періодичній медичній пресі розміщується інформація про проєкт. Одним із кроків щодо реалізації завдань проєкту стало відкриття інформаційних «Кабінетів людини літнього віку «60+ Кардіо», які функціонують у 9 містах України і де всі бажаючі можуть отримати інформаційну підтримку та оцінити власний серцево-судинний ризик. Ми пишаємося результатами соціальної діяльності компанії у цій сфері.

– Компанія «Сандоз» відома серед клініцистів та пацієнтів як соціально відповідальна компанія. Чи не вплине фінансова криза на зменшення кількості та масштабу проєктів, спрямованих на пацієнтів? Чи, навпаки, всупереч обставинам

«Сандоз» планується започаткування нових програм?

– Я впевнений, що обов'язок кожного гравця на фармацевтичному ринку – не лише реалізація лікарських засобів та отримання прибутку; слід приділяти увагу освітнім програмам для клініцистів, підвищувати рівень обізнаності щодо проблеми самих пацієнтів. Унікальний підхід «Сандоз» передбачає надання супутніх інформаційних та діагностичних послуг, соціальних переваг у комплексі з препаратами, які ми представляємо.

Ми приділяємо значну увагу корпоративній відповідальності. Компанія «Сандоз» є основним постачальником протитуберкульозних лікарських засобів для Всесвітньої організації охорони здоров'я, забезпечуючи доступ до препаратів 0,5 млн пацієнтів кожного року. «Сандоз» узяв на себе довгострокові зобов'язання дотримуватися Плану дій ООН щодо кожного немовляти, забезпечуючи поставки амоксициліну 250 мг у формі таблеток, що диспергуються, для лікування дитячої пневмонії. У березні 2015 р. анонсовано початок нової освітньої програми для акушерок в Ефіопії «Нове життя – нова надія» (New Life & New Hope), що має на меті знизити рівень смертності породіль та новонароджених.

Чітко забезпечуються етичні корпоративні стандарти та вимоги, що включають у себе охорону навколишнього середовища, здоров'я людини, створення гідних умов праці та ін. Крім того, важливим є суворе дотримання внутрішнього кодексу поведінки, обов'язкового для всіх співробітників компанії «Сандоз». Це важливо з точки зору зміцнення партнерства з лікарями, а також сприяє рівню задоволеності професіоналів «Сандоз» місцем роботи. Я впевнений, що кожен із них прагне вести бізнес чесно і прозоро.

– Головні переваги препаратів компанії «Сандоз» з точки зору споживачів – вдале поєднання високої ефективності та якості. Що ж знаходиться «по той бік екрану» – де і за якими технологіями виготовляються ліки «Сандоз»?

– Що має першочергове значення для пацієнтів? Оскільки в Україні хворі самостійно оплачують лікування, безсумнівно,

надважлива якість, що є взаємопов'язаною з ефективністю. Усі ліки, що виробляються компанією «Сандоз», відповідають однаковим стандартам; вимоги до оригінальних продуктів та генеричних засобів абсолютно ідентичні. Що стосується препаратів, які поставляються в Україну, переважна більшість із них має європейське походження, співставні за якістю з ліками, що надходять у США та країни Європейського союзу.

Дуже важливим для нас є забезпечення доступності ліків «Сандоз» у всіх (навіть найвіддаленіших) регіонах країни.

Величезні інвестиції – близько 9% від загального прибутку – компанія вкладає у сферу R&D, що дозволяє поповнювати портфель новими молекулами. Ще раз хочу зосередити увагу на тому, що поряд із інноваційними продуктами розробляються високоякісні генеричні версії відомих препаратів, які мають змогу придбати споживачі з різною фінансовою спроможністю. Для багатьох держав світу стратегія використання генериків є хорошою альтернативою застосуванню високоцінних оригінальних засобів та дозволяє охопити лікуванням значно більшу кількість людей. Як свідчать аналітичні дані, отримані в США, застосування генериків дає можливість зекономити мільярди доларів для економіки країни.

– Чи відбудуться лончі нових препаратів в Україні в 2015-2016 рр.?

– У найближчому майбутньому українським пацієнтам буде презентовано нові препарати. Не можу відкрити зараз усі таємниці, але наша мета залишається незмінною – бути кращим партнером для лікарів і провізорів та надійним другом для пацієнтів.

– На якій сходинці за станом економічного розвитку та особливостей функціонування фармацевтичного бізнесу Україна розташовується нині? До моделі якої держави регіону Центральної та Східної Європи хотілося б її наблизити?

– Умовно регіон можна розділити на 2 частини: західну (країни Балтії, Чехія, Словенія, Словаччина, Польща та ін., які мають розвинену систему охорони здоров'я, що компенсує витрати на лікування) та східну (РФ, Казахстан та ін., де терапію оплачує сам хворий). Нині Україна має більше спільних рис саме зі східним регіоном, однак ми сподіваємось і створюємо сприятливі умови для її якнайшвидшої інтеграції з західними державами.

– Як Ви оцінюєте перспективи розвитку України, враховуючи наявні ризики?

– Майбутнє України обов'язково буде позитивним та успішним. Мабуть, хтось скаже, що я невиправний оптиміст – і це правда. А відчуття впевненості в кращому я отримую під час спілкування з українцями – мужнім, стійким і дуже рішучим народом, що обрав правильний шлях розвитку.

– Якщо потрібно було б охарактеризувати команду компанії «Сандоз» в Україні одним словом, яке слово це було б?

– Найкраще підходить «пристрасні» – у житті, роботі, підкоренні вершин, самовдосконаленні. Це приклад, який надихає та мотивує, не залишаючи сумнівів у тому, що країна, яка має такий талановитий і чуйний народ, неодмінно подолає труднощі.

На завершення нашої бесіди Франческо Балестрієрі підкреслив: «Основною метою нашої діяльності є зміцнення партнерства та підвищення рівня довіри між лікарями, компанією та пацієнтами».

4-12-КОРП-СНД-0615

Підготувала **Ольга Радучич**