



## Глава представительства «Берлин-Хеми Менарини» в Украине Олег Ищенко:

*«Не можешь быть единственным — стань первым.  
Не можешь быть первым — стань единственным!»*

Пока не поздно, не забывайте о том, что дело всей жизни — это не бизнес, а жизнь.

B.C. Forbes, основатель журнала Forbes

**К**аждая фармацевтическая компания имеет свой характер. В силу этого все фармпроизводители, как и люди, разные: некоторые являются общепризнанными лидерами, их история — бесконечный перечень побед и достижений, а деятельность находится под пристальным вниманием конкурентов и партнеров. Профессиональное кредо ведущих игроков рынка — создавать новые технологии и новые препараты, вдохновлять, увлекать, удивлять и личным примером доказывать, что невозможное возможно. Кажется, успех — всего лишь счастливый случай, улыбка непредсказуемой госпожи Удачи; но, как правило, «за кадром» остаются десятилетия упорного труда и самоотдачи тысяч людей, тернистый путь проб и ошибок.

Есть компании, движущиеся к цели медленно, но верно, без потрясений, резких падений и открытий, способных изменить мир. Изредка встречаются «непорядочные» компании, которые играют «не по правилам», не придерживаются принципов здоровой и честной конкуренции. «Берлин-Хеми», без сомнения, является представителем первой категории игроков фармацевтического рынка. В 2011 г. компания одержала победу в номинации «Лучший зарубежный производитель года» в ежегодном конкурсе профессионалов фармацевтической отрасли «Панацея», а препарат Мезим форте стал лучшим безрецептурным препаратом года (следует отметить, что лидерство именно в этой номинации эксперты считают наиболее ярким свидетельством успеха, поскольку оно является подтверждением не только высокого уровня продаж препарата, но и огромного доверия украинских врачей и пациентов). Следует отметить, что два «золота» в этом престижном конкурсе — не первые и далеко не единственные награды в коллекции компании.

Почти 11 лет представительство «Берлин-Хеми Менарини» в Украине возглавляет Олег Витальевич Ищенко. Наша беседа состоялась в преддверии Нового года: в тот день предпразднично суетливый декабрьский Киев больше напоминал столицу туманного Альбиона, а вместо ожидаемого снега с неба падали холодные капли дождя. Тем не менее на вопрос о том, не сказывается ли погодный диссонанс на новогоднем настроении, Олег Витальевич улыбнулся: «Я устойчив к любым климатическим условиям».

Уже с первых минут разговора стало ясно, что отличительные черты характера собеседника — творческий подход, юмор и жизнелюбие, энтузиазм и самоотдача любимому делу — являются «заразительными», а стойкость Олег Витальевич проявляет не только к истинным метеорологическим капризам, но и к «непогоде» на политической и экономической аренах.

Управление коллективом, в котором из каждого сотрудника стараются «вырастить» лидера, требует взаимоисключающих качеств — готовности идти на компромисс и определенной категоричности, демократичности и отказа от фамильярных отношений. С подобной задачей Олег Витальевич справляется на «отлично», при этом оставляя в своей жизни место и для семьи, и для друзей, и для увлечений, и для маленьких человеческих слабостей.

**Олег Витальевич, Новый год для Вас — это подведение итогов, торжество в кругу семьи, дружеская вечеринка, просто календарная дата? Какие новогодние праздники запомнились больше всего? Приходилось ли слушать бой курантов в стенах больницы? Случались ли курьезы во время праздничных дежурств?**

— Новый год для меня еще с детских лет — наверное, самый любимый, радостный, ожидаемый праздник, обязательными атрибутами которого являются елка, мандарины, подарки. Как правило, отмечаем его в кругу друзей. В годы учебы в медицинском институте я был активным участником художественной самодеятельности, играл в составе рок-группы «Веритас» Киевского медицинского института. С этой врачомно-музыкальной шестеркой поддерживаем отношения и сейчас: встречаемся не так часто, как хотелось бы (один из участников коллектива живет в США, другой — чуть ближе, в г. Чернигове), однако каждый из таких вечеров надолго остается в памяти.

Наиболее яркими и необычными для меня стали встречи Нового года на пляже в Таиланде и на рифах в Египте. К слову, такой зимний атрибут, как снег, не является для меня обязательным, предпочитаю солнце и море.

Что касается дежурств накануне праздника, то молодым специалистам везде, в том числе и в этом, у нас дорога, поэтому в начале своей профессиональной карьеры неоднократно проводил новогоднюю ночь на боевом посту, то есть на дежурстве. Необычные новогодние истории в моей практике не случались; как правило, было много работы, однако всегда старался найти возможность поднять в полночь бокал шампанского и пожелать коллегам счастья в наступающем году.

**Большинству украинцев 2011 год запомнится драматическими событиями в Японии, уходом из жизни Стива Джобса, свадьбой наследника британского престола, подготовкой к Евро-2012. Каким он был для Вас? Хотелось бы Вам прожить его еще раз? Какое из достижений компании «Берлин-Хеми», по Вашему мнению, является наиболее значимым за этот период? Какие препараты стали «платформой» для успеха?**

— Прожить еще раз? Скорее нет, чем да. 2011 год был непростым, нестабильным, принес больше отрицательных эмоций, чем положительных, ряд разочарований, неуверенность в завтрашнем дне. Колебания в фарминдустрии наблюдаются и сейчас, многие проблемы до сих пор не решены. 2011-й стал периодом становления и изменения правил игры. Если представить, что деятельность на фармрынке — это футбольный матч, то в настоящее время многие участники пытаются играть в гандбол, некоторые — даже в регби, а судьи не всегда это замечают; вопрос о недобросовестной конкуренции по-прежнему стоит достаточно остро.

Главными заслугами компании в этом году считаю увеличение команды и стабилизацию деятельности на фоне волнений и реструктуризации на рынке.

Тройку препаратов-лидеров составляют Нимесил, Дексалгин и Берлиприл.

**Лекарственные средства компании «Берлин-Хеми» хорошо известны врачам и пациентам благодаря широкой и стратегически правильной рекламной кампании. Что повлечет за собой возможное принятие обсуждаемого в настоящее время закона о запрете на рекламу лекарственных препаратов в СМИ?**

— Подобный запрет действовал только в Азербайджане, однако вскоре был отменен. Насколько мне известно, безрецептурные препараты рекламируют во всех странах мира, в США разрешена реклама даже некоторых рецептурных лекарственных средств. Мое личное мнение: подобные изменения так и не будут внесены. Если же это произойдет, то новым брендам выходить на рынок будет очень тяжело, ведь врачи и пациенты будут предпочитать известные, надежные, проверенные временем торговые марки. Наша маркетинговая стратегия будет включать перераспределение ресурсов, направленных на продвижение новых продуктов, и акцентироваться на работе с врачами, фармацевтами.

**Какие тенденции свойственны украинскому фармацевтическому рынку?**

— Нынешние изменения нельзя назвать положительными: под лозунгом поддержки национального производителя внедряется программа импортозамещения лекарственных средств, что нивелирует здоровую конкуренцию. Я считаю, что бороться надо за предоставление возможности выбора украинскому врачу и пациенту; говорить о замещении препаратов зарубежного производства местными можно будет только тогда, когда в Украине будет достигнута высокоинтеллектуальная культура производства. Когда украинцы с удовольствием и гордостью будут заменять швейцарские часы, корейские телевизоры и немецкие машины на украинские аналоги, тогда и лекарства можно будет замещать. И я уверен, что при наличии «правильной» конкуренции это время обязательно наступит. А пока нам всем нужно учиться, учиться и учиться...

**Какие задачи Вы ставите перед компанией в 2012 году?**

— Сохранить лидерские позиции, оставаться ведущим игроком фармрынка.

#### Как мотивируете сотрудников на достижение новых целей?

— Не секрет, что материальное благополучие — одна из неотъемлемых сторон жизни каждого человека. Не менее важны гармоничная атмосфера в коллективе, его сплоченность; с этой целью в нашей компании организовываются творческие вечера, тренинги, концерты. В августе мы уже традиционно проводим музыкально-юмористическое «Берлин-Хеми»-шоу, своего рода КВН на медицинскую тематику.

«Берлин-Хеми» — коллектив лидеров, ярких личностей, поэтому работа в компании — это колоссальный опыт. Когда человек становится лидером в своем регионе, поликлинике или аптеке, это укрепляет веру в себя, дает возможность почувствовать вкус победы и мотивирует не останавливаться на достигнутом.

#### Англичане говорят: «Нельзя дважды произвести первое впечатление». При знакомстве с претендентом на вакантное место в компании Вы доверяете интуиции и можете уже «с порога» оценить его перспективы или основываетесь на результатах многоэтапных собеседований? Какими качествами должен обладать сотрудник «Берлин-Хеми»?

— В большинстве случаев я сразу же могу сказать, подходит нам человек или нет. Во-первых, сказывается длительная врачебная практика — я хорошо разбираюсь в людях, замечая мелкие детали, чувствую «своих» людей, образно говоря, людей одной со мной «группы крови». Не имеет значения, блондин он или брюнет, высокого или низкого роста: если возникает симпатия к человеку, начинаем искать точки соприкосновения.

Какие качества должны присутствовать? Харизма. Кураж. Драйв. Это нельзя описать словами, но можно почувствовать на расстоянии. Если у человека горит этот огонек или хотя бы чувствуется запах дыма, есть все шансы. Если нет, вряд ли получится достичь успеха. В сотрудниках ценю преданность делу и увлеченность своей профессией.

#### В прошлом Вы врач-уролог. Каков Ваш стаж работы в практической медицине? Что побудило Вас к смене рода деятельности?

— Практикующим доктором в Октябрьской (ныне Александровской. — Прим. авт.) больнице г. Киева работал почти 12 лет. Можно сказать, что я стоял у истоков фармбизнеса в Украине: начал свою деятельность в 1993 г., когда подобные тенденции были для нашей страны новыми. «Пусковыми» факторами принятия решения о смене рода деятельности стали изменение моего восприятия жизни и финансовые трудности. Простой пример: на момент ухода из медицины моя заработная плата составляла 12 долларов США (для сравнения: стоимость канистры бензина тогда — 5 долларов). В те времена приходилось не жить, а выживать: практически все мои коллеги, знакомые, одноклассники занимались торговлей, ездили в Польшу, Румынию, Югославию. Чтобы хотя бы минимально обеспечить семью, я тоже был вынужден заниматься продажей различных товаров — гвоздей, дрелей, утюгов, алкоголя, породистых щенков. Один из моих коллег-урологов занимался разведением собак, которых мы впоследствии продавали в Польшу. Огромной популярностью пользовались московские сторожевые: продав одного щенка, я получал прибыль в размере годовой заработной платы врача. Естественно, сложившаяся ситуация требовала безотлагательных действий, поэтому когда мне предложили работу в фармацевтической компании, оплата за которую представляла собой фантастическую (по тем меркам) сумму, я согласился.

Безусловно, финансовый фактор сыграл существенную роль в моем выборе, однако решающей стала переоценка ценностей: когда умер мой наставник, который посвятил свою жизнь работе в Октябрьской больнице, был в свое время здесь прооперирован, и в этих же стенах состоялась гражданская панихида, я понял, что не хочу пройти аналогичный путь. Хочу перемен.

#### Как начиналось Ваше восхождение к профессиональным высотам?

— После распада СССР активизировалась деятельность зарубежных компаний в отношении освоения образовавшихся фармацевтических рынков, сбора контактной информации о практических специалистах. Во время стажировки в Швеции мои коллеги-урологи познакомились с представителями одной из фирм, оставили мою контактную информацию, поскольку, помимо

медицинского образования, я владел и английским языком. Вскоре мне предложили заниматься продажей оборудования для проведения гемодиализа. Следующими этапами стали работа медицинским представителем, региональным менеджером, руководителем внешней службы, коммерческим директором в иностранных фармацевтических корпорациях. Уже почти 11 лет я возглавляю представительство компании «Берлин-Хеми» в Украине.

#### Вы — человек, который поднялся на вершину карьерной лестницы с самой первой ее ступени. Ваша история — подтверждение истины: «Дорогу осилит идущий». Поделитесь секретом: как преодолеть трудности, возникающие на этом пути?

— С уверенностью могу сказать, что тяжело подняться на вершину, но еще сложнее на ней удержаться: любое неосторожное движение альпиниста может стать причиной падения в пропасть; кроме того, на горном пике сильнее ощущаются порывы ветра — экономические и политические изменения.

В настоящее время на украинском фармацевтическом рынке спокойной и стабильной жизни быть не может по определению, она наполнена стрессовыми ситуациями, сопряжена с ощущением неуверенности в завтрашнем дне. Существенное влияние на деятельность компании оказывают инфляция, изменения на законодательном уровне.

Следует также помнить о сохранении равновесия в коллективе. Если сравнить последний с самолетом, то именно поддержание баланса между правым и левым крылом, хвостом и носом (на деле — между различными отделами и отдельными сотрудниками) для того, чтобы он не снижал скорость и продолжал набирать высоту, является первоочередной задачей руководителя.

#### Как успешный руководитель с большим стажем, что бы Вы посоветовали молодым специалистам? Каких «подводных камней» следует остерегаться на пути профессионального роста и развития?



— Я считаю, что в любой отрасли достичь успеха можно только тогда, когда по-настоящему любишь свою работу. Принципиальной ошибкой начинающих специалистов является желание получить все и сразу — статус, материальные блага, комфортные условия труда. Моя философия (я придерживаюсь ее и в воспитании своих детей) такова: когда поставлена цель и человек прилагает усилия для ее осуществления, то, достигнув желаемого результата, он испытывает удовольствие. Другими словами, если хочешь, чтобы твои дети ели рыбу, нужно им не только дать удочку и показать, как ловить рыбу, но и научить получать радость от самого процесса рыбной ловли.

#### Если сравнить вождение автомобиля с управлением бизнесом, то какой тактике Вы отдаете предпочтение при достижении цели — медленной осторожной езде или движению на высокой скорости?

— На дороге никогда не совершаю рискованных поступков, стараюсь ездить осторожно, но уверенно, чаще вступаю, но в бизнесе предпочитаю быть чемпионом. Возможно, предпосылкой к этому стало мое спортивное прошлое — занимался вольной борьбой, входил в состав сборной СССР по этому виду спорта, что и обусловило



стремление к победе. Приятно быть первым, радуюсь, когда компания занимает лидирующие позиции. Из профессионального опыта: нацеленность на достижение лучших результатов является важным мотивирующим фактором в управлении коллективом, поскольку большинству сотрудников импонирует работа в команде успешных людей, наделенных лидерскими качествами. Один из главных принципов нашей работы можно сформулировать словами Марка Берлинского: «Не можешь быть единственным — стань первым. Не можешь быть первым — стань единственным!».

#### Что сыграло доминирующую роль в формировании Вас как личности? Какими качествами должен обладать хороший руководитель?

— В детстве — спорт, в молодости — музыка, в зрелом возрасте — работа в Октябрьской больнице и фармацевтической компании.

Руководителю должны быть присущи несколько талантов: лидерские качества, умение вести коллектив за собой, передать подчиненным веру в победу, «заразить» идеей. Огромное значение имеет также отсутствие страха конкуренции.

Согласен с мнением о том, что приходит человек в компанию, а уходит, как правило, от руководителя, поэтому слаженность функционирования коллектива во многом зависит от адекватных управленческих подходов.

#### Для украинского менталитета характерны открытость, эмоциональность, дружелюбность. Что Вы вкладываете в понятие «дружба»? Дружеские отношения в коллективе способствуют или мешают выполнению прямых обязанностей?

— Дружба — это чувство, которое объединяет людей, увлеченных общей идеей, например работой в одной бригаде скорой медицинской помощи и спасением людей, музыкой. В определенной степени дружба схожа с любовью: кто-то способен дружить, кто-то — нет.

Я считаю, что следует обязательно разделять дружбу и работу. Оптимальными являются коллегиальные, позитивные, мотивирующие, приятельские (но не дружеские) отношения, особенно в большом в коллективе.

#### Наложила ли работа в фармбизнесе отпечаток на Ваш характер? Вы стали более жестким или, наоборот, легче идете на компромисс?

— Хочется ответить отрицательно, но в глубине души я понимаю, что в какой-то степени изменился. Все мы меняемся. И это хорошо, иначе мы все оставались бы на уровне детского сада. Одна из самых трудных задач в жизни каждого из нас — научиться говорить «нет». Дейл Карнеги сказал: «Научитесь говорить «нет», либо вы станете рабом собственной доброты». Когда человек занимает руководящую должность, умение отвечать отказом становится практически жизненной необходимостью, существенно экономящей время и ресурсы.

Именно тогда, когда я четко говорю: «Нет», чаще всего слышу в свой адрес: «Ты изменился, стал более жестким».

#### Что бы Вам хотелось усовершенствовать в подходах к деятельности и в отношении к жизни?

— Как ни парадоксально, иногда мне не хватает твердости: перед принятием важного решения очень долго и тщательно взвешиваю все «за» и «против». Как правило, моему окончательному ответу предшествуют длительные сомнения и колебания, хотя и не хочется тратить душевные силы на подобные метания.

Продолжение на стр. 20.

## ПЕРВЫЕ ЛИЦА

# Глава представительства «Берлин-Хеми Менарини» в Украине Олег Ищенко:

**«Не можешь быть единственным — стань первым.  
Не можешь быть первым — стань единственным!»**

Продолжение. Начало на стр. 18.

### Что лежит в основе Вашей жизненной философии?

— Получать удовольствие от всего, в первую очередь от работы, результата, реализации планов. Альберт Эйнштейн говорил: «Я знаю, почему есть столько людей, которые охотно колют дрова. Эта деятельность позволяет тотчас же увидеть результат». Высшее достижение — покорять вершины, к которым стремился, и осваивать новые горизонты.

Часто люди, занимающие ответственные должности, сетуют на нехватку времени, шутят, что можно было бы все успеть, если бы в сутках было не 24, а 48 часов. Кроме того, мы зависим не только от самих себя, но и от техники, пробок на дорогах.

Как Вы планируете свой рабочий день? Удастся ли найти в напряженном графике время для семьи?

— Работа — это, с одной стороны, образ жизни, а с другой — способ выживания. Образно говоря, бизнес для меня — это фронт, а семья — надежный тыл. При правильном подходе эти две части жизни не исключают, а наоборот, дополняют друг друга.

Что касается рабочего времени, то главным секретом является его рациональное распределение и эффективное использование; важно научиться правильно расставлять приоритеты. Считаю, что следует работать только в рабочее время; важно уделять внимание полноценному отдыху, получать удовольствие от общения с семьей, друзьями, просмотра фильмов, путешествий.

Только отдохнувший человек может быть эффективным на работе.

### Что Вы подразумеваете под понятием «отдых»? Чем занимаетесь в свободное время?

— Я очень подвижный человек, поэтому люблю активное времяпрепровождение. Пребывание за городом, прогулки на природе с собаками (у меня их две — Фагот и Скрипка) — настоящий релакс для души. Конечно, ничто человеческое мне не чуждо: иногда отдых — это просмотр телепередач.

Люблю солнце, море, дайвинг (занимаюсь этим для удовольствия), красивые берега, коралловые рифы, экзотических рыб. Иногда шучу, что люди делятся на две категории: покоряющие горные вершины и осваивающие морские глубины. В отношении отдыха я отношусь ко вторым.

### Когда Вы хотите почитать, послушать музыку или посмотреть фильм, Ваш выбор, скорее всего, будет сделан в пользу...

— ...качественной литературы, музыки и кинематографа. Отношусь к той категории людей, которые закрывают неинтересную книгу и уходят из плохого кино.

В зависимости от настроения могу почитать беллетристику, произведения Дмитрия Липскерова, Виктории Токаревой, Юрия Полякова.

Любимый музыкальный жанр — рок, творчество групп «Машина времени», «Воскресенье», на песнях которых я вырос.

Люблю хорошие советские фильмы, классику мирового кинематографа, особенно о войне, пересмотрел все картины с участием Джека Николсона. В случае плохого настроения как «антидепрессант» на меня действует фильм «Бриллиантовая рука».

### У каждого человека есть приятные маленькие «слабости». Каким из них подвержены Вы?

— Люблю вкусную еду, хорошо готовлю (у меня даже есть дипломы тайского и вьетнамского повара). Часто удивляю друзей экзотическими блюдами кухни Юго-Восточной Азии, которым использование трав и специй придает совершенно необычный вкус.

Тайская кухня — это не насекомые, как многие себе представляют, а рыба, морепродукты, мясо, супы, приправленные другими способами.

### Вы много путешествуете? Помните свою первую зарубежную поездку?

— В студенческие годы наш ВИА стал победителем всесоюзного музыкального конкурса и был награжден туристической поездкой в г. Будапешт. Удивила атмосфера, архитектура. Первой капиталистической страной, которую я посетил, стала Франция: в составе группы врачей я прилетел на европейскую урологическую конференцию. Уже через 5 минут после входа на первую станцию метро у меня украли кошелек, что сделало вояж поистине незабываемым.

### Какие страны, города Вам близки по ритму жизни, атмосфере? Где еще, кроме Украины, Вы смогли бы жить?

— Если бы возникла такая необходимость, отдал бы предпочтение «русскоговорящим» странам — государствам Прибалтики. Из экзотических стран мне импонирует солнечный — как по климату (там всегда тепло), так и по настроению людей (местные жители очень улыбкивые, жизнерадостные) — Таиланд. Мои любимые города в Украине — Киев и Одесса.

Посещаю новые места, «примержу» их на себя, оцениваю с точки зрения условий для жизни. Хотя всю жизнь провел в мегаполисе, комфортными для существования считаю города, сочетающие административные районы



и «зеленые» зоны, — Чикаго с великолепным озером Мичиган, Берлин с его многочисленными каналами и парками (этот город, кстати, очень похож на украинскую столицу), Вильнюс, утопающий в лесу, опоясанный живописной рекой.

### Коллекционируете ли сувениры, привезенные из зарубежных поездок?

— Один мой друг собирает статуэтки в виде ролей, в его коллекции есть настоящий роуль, подаренный Раймондом Паулсом. У меня нет подобных пристрастий. Подарки, которыми я всегда буду рад, — картины, красивые вещи для украшения интерьера.

### Какую детскую мечту Вы смогли воплотить в жизнь в зрелом возрасте?

— Всегда мечтал о собственном доме за городом, в лесу, на берегу реки (33 года прожил в «хрущевке»). Это, пожалуй, наиболее масштабная мечта, которую я воплотил в реальность.

В большинстве случаев мне удавалось достичь поставленных целей, поэтому в настоящее время у меня всего одно желание: завести себе еще одну собаку.

### В душе Вы доктор или менеджер?

— Врач — это профессия, а главный врач — это должность. Я очень горжусь тем, что я — доктор-уролог, до сих пор моим профессиональным праздником остается День медика. Все остальные ступени карьерной лестницы — должности.

### Во врачебной среде популярно такое выражение, как «отягощенный медицинский анамнез»: часто профессия переходит «по наследству», возникают врачебные династии. Продолжили ли Ваши дети семейные традиции?

— Мой отец — врач, проработавший в КМАПО более 40 лет. У меня двое сыновей, 29 и 19 лет. Оба пошли по моим стопам (к слову, это был их собственный выбор, а не мое решение): старший окончил медицинский университет, занимается клиническими исследованиями, младший — студент 2-го курса, в будущем мечтает стать хорошим врачом, и мне кажется, что у него это получится.

### В чем принципиальное отличие украинской медицины от таковой западных стран?

— Ключевым отличием является подход к пациенту: в западных странах отсутствует элемент товарно-денежных отношений между врачом и пациентом. Существует система страховой медицины, поэтому главная цель специалиста — представить больному наиболее полную информацию о его патологии, рассмотреть возможные варианты лечения, оказать психологическую поддержку; тогда как у нас имеют место категоричность во мнениях и главный принцип — напугать пациента, чтобы он точно понял, что это серьезно и надо лечиться!

Вместе с тем неоспоримым преимуществом украинской системы здравоохранения является доступность квалифицированной помощи. Мне часто приходится консультировать в телефонном режиме товарищей, проживающих за рубежом. Например, в США ожидание приема у узкого специалиста (уролога, кардиолога и др.) длится как минимум месяц, приобрести в аптеке лекарственные препараты без рецепта врача невозможно; поэтому, если высокая температура, болевой синдром или опасное для жизни состояние возникли в выходной день, пациент фактически является беззащитным. Мои приятели шутят, что вызов скорой медицинской помощи в США — практически вопрос жизни и смерти (вместе с бригадой медиков приезжают 2 полицейские и пожарная машина). Потому и не вызывают, терпят до утра и бегут, если могут, к семейному доктору.

### Что бы Вы хотели пожелать украинским врачам в наступающем году?

— Хотелось бы, чтобы каждый специалист медицинской отрасли мог с гордостью сказать: я — врач! Чтобы повысился престиж профессии, достойно оплачивалось это поистине божье дело — спасение человеческих жизней. Чтобы отношение к медикам в Украине стало таким же, как в США: американский врач может взять кредит на любую сумму в любом банке на том лишь основании, что он — врач, а значит, богатый и успешный человек.

**Начало деятельности нашего собеседника пришлось на стык двух эпох, период хаоса, трансформаций и перемен, огромной конкуренции, трудностей для профессионального старта, время политического и экономического «шторма», когда большинство людей попросту «инкапсулировались» от внешнего мира. Стойкости и успеху в достижении поставленных целей, преодолении барьеров и преград способствовала привычка идти вперед, невзирая на обстоятельства.**

**От санитаря скорой помощи — до старшего ординатора отделения урологии, от медицинского представителя — до country-менеджера. Покорив не одну жизненную вершину, Олег Витальевич открыл для себя истину: ни одно желание не дается отдельно от силы, позволяющей его осуществить.**

Подготовила **Ольга Радучич**