

Знакомьтесь: компания

Новый формат на фармацевтическом рынке – качественно, доступно, необходимо



Компания Alvogen была создана в 2009 году и всего за несколько лет сделала огромный прорыв в фармацевтической индустрии. Успех компании обеспечили инновационная бизнес-модель, динамичное развитие и фокус на результат. Главные направления деятельности компании – разработка, производство и маркетинг инновационных, генерических, биотехнологических препаратов и других средств для сохранения здоровья человека. Сегодня компания представлена в 35 странах мира и управляет 4 производственными и исследовательскими центрами в США, Румынии, Корее и на Тайване. США являются крупнейшим рынком Alvogen, кроме них другими ключевыми рынками стали также Южная Корея, Балканы, Польша, Румыния, Болгария, Венгрия, Тайвань, Таиланд, Украина, Россия, Япония и Китай. Препараты для украинского рынка производятся на более чем 20 площадках в странах Европейского Союза – Испании, Германии, Австрии, Румынии, Дании, Греции. Кардиологический портфель компании Alvogen в Украине включает препараты, востребованные и широко применяемые в лечении социально значимых сердечно-сосудистых заболеваний: карведилол (Кардиум), розувастатин (Розуста), комбинацию фуросемида и спиронолактона (Фуростим), индапамид (Вазопамид), клопидогрель (Клодия), нитратосодержащие препараты (Кардикет, Изокет).



Деятельность компании Alvogen в нашей стране началась три года назад, то есть в разгар кризиса. В столь сложный момент не так много компаний решаются осваивать новый рынок. Что подвигло ее руководителей на запуск стартапа и какие задачи ставились перед представительством компании в Украине – эти и другие вопросы мы задали директору компании Alvogen Украина Юлии Сидоровой.



Итак, почему работа компании Alvogen в Украине начата в период, когда даже самые известные «старожилы» рынка испытывают серьезные трудности?

– Действительно, на первый взгляд это может показаться не самым рациональным решением. Однако именно нестандартные решения часто оказываются наиболее правильными в таких ситуациях, и это подтверждает опыт не только нашей компании, но и многих других, которые сумели использовать кризис как трамплин для нового рывка.

Мы абсолютно уверены в том, что кризис, являясь тяжелым испытанием для общества и экономики, все же предоставляет шанс новым – сильным и жизнеспособным – игрокам рынка заявить о себе, найти собственную нишу. Для кризиса не существует авторитетов и прошлых достижений, и «в обойме» остаются те, кто может быстро приспособиться к изменившимся условиям. Такой «естественный отбор» всегда идет на пользу рынку и его потребителям.

Основная задача, которую мы ставили перед собой, начиная работу в Украине, – это обеспечение доступности качественных лекарственных средств, ведь в период кризиса при выборе терапии особенно возрастает актуальность такого критерия, как «цена-качество». За последние 20 лет терапевтические подходы во многих сферах медицины кардинально изменились, произошли настоящие прорывы, как, например, в области ведения пациентов высокого кардиоваскулярного риска.

При этом системы здравоохранения во всем мире столкнулись с тем, что выполнение современных рекомендаций на популяционном уровне является крайне затратным, и реальный выход из этой ситуации – использование генерических препаратов. Для Украины это очень актуально, поскольку распространенность заболеваний, влияющих на продолжительность жизни, в том числе сердечно-сосудистых, к сожалению, не уменьшается и с каждым днем увеличивается число пациентов, которые не могут себе позволить приобретать дорогостоящие препараты. В то же время врачей и пациентов беспокоит вопрос сохранения эффективности и безопасности лечения при переходе с оригинальных на генерические средства или с более дорогих генериков на более дешевые. Не будем забывать, что украинцы в большинстве своем – это люди с высоким уровнем образования и общей культуры, и требования к качеству медицинских услуг у них достаточно высокие.

Задачу по обеспечению пациентов качественными и доступными генерическими препаратами должна была выполнять фармацевтическая компания нового поколения, чья бизнес-модель по ряду критериев отличалась бы от устоявшихся на рынке. Сегодня мы можем говорить о том, что нам удалось выстроить такую бизнес-модель, и она действительно отвечает требованиям времени, что позволяет шаг за шагом приближаться к главной цели. Опыт компании Alvogen, конечно же, не единичный –

есть и другие компании, работающие по сходной схеме, но сделать настоящий прорыв и войти на фармацевтический рынок в самый трудный для бизнеса момент удается не всем. Мы гордимся, что наш опыт сегодня изучают в известных мировых бизнес-школах. Отмечу также, что Alvogen не просто генерическая компания, в нашем портфеле – известные бренды и уникальные препараты.



В чем особенность бизнес-модели, принципы которой вы используете?

– Alvogen является мультинациональной компанией. Препараты производятся на фармацевтических площадках таких стран, как США, Исландия, Германия, Австрия, Румыния, Греция, Корея. Предварительно проводятся тщательный анализ потребностей рынка и подбор тех молекул, которые могут быть восприняты врачами и пациентами. При этом используются два критерия: наличие не до конца решенных лечебных задач в конкретной терапевтической нише и ценовая доступность. Соответственно, с одной стороны, мы следуем общемировой тенденции расширения использования генериков, с другой – внедряем на рынок новые «нишевые» лекарственные средства. Если проанализировать, какие препараты зарегистрированы компанией Alvogen в разных странах, то станет очевидным, что для каждой страны подобран индивидуальный портфель продуктов. Таким образом, компания Alvogen поставляет на рынок конкретной страны те препараты, которые востребованы именно здесь, и по тем ценам, которые доступны пациентам этого государства или принятой в стране системе здравоохранения. Наша задача – обеспечить наличие в Украине европейских генериков с доказанной биоэквивалентностью, но по ценам, которые были бы близки к таковым у локальных препаратов, а за пациентами остается решение, каким из них отдать предпочтение.



Как удается обеспечить конкурентоспособные цены препаратов?

– Мы стараемся работать так, чтобы на всех этапах – от производства препаратов до их размещения на полках украинских аптек – расходы и издержки были минимизированы. Можно провести аналогию между таким подходом и системой low cost в сфере пассажирских перевозок в авиации. Ничего лишнего, только самое необходимое: самолет должен просто доставить пассажиров к месту назначения быстро и безопасно, а лекарственное средство должно обеспечивать те эффекты, которые от него ожидают.



Каковы основные принципы деятельности компании Alvogen и как Вы можете в целом охарактеризовать стиль ее работы?

– Нацеленность на результат, динамичность, большое внимание к прогнозам и планированию действий, социальная активность.

Alvogen, как уже говорилось, – мультинациональная компания с производственными мощностями, офисами и исследовательскими центрами в США, Восточной Европе, Азии, и стиль ее работы и управления сформирован под влиянием лучшего международного опыта. В итоге мы имеем высокую скорость реализации планов, напориность, минимизацию бюрократических процессов и множество других качеств, которые обеспечивают успех.



В кардиологическом направлении в Украине десятки лет работает великое множество генерических компаний и представлено огромное количество аналогов с разными ценовыми характеристиками. Тем не менее компания Alvogen зарегистрировала на нашем рынке несколько распространенных молекул. Почему было выбрано это направление?

– Действительно, в этом направлении нельзя пожаловаться на недостаток выбора даже в пределах одной молекулы, и зарегистрированные нами лекарственные

средства есть на украинском рынке. Однако пациенты, которые длительно и часто пожизненно должны принимать кардиологические препараты, по-разному подходят к их выбору. Кто-то предпочитает лекарственные средства исключительно украинского производства, другие являются приверженцами брендов, и есть достаточно обширная когорта пациентов, которые хотели бы принимать именно европейские препараты, но их финансовые возможности ограничены. Мы предлагаем свое решение в кардиологии – европейские препараты по ценам, доступным для украинских пациентов, и предоставляем таким образом альтернативу, позволяющую разумно экономить и сохранять качество терапии.

На украинском рынке компанией Alvogen зарегистрированы те молекулы, которые включены в рекомендации по лечению артериальной гипертензии, ишемической болезни сердца, сердечной недостаточности. При этом некоторые препараты обладают уникальными свойствами, что обуславливает их «господство» в определенной сфере кардиологии. Например, мы остановили свой выбор на Карвиуме (карведилоле). Эта молекула – один из лидеров среди бета-блокаторов. Мы зарегистрировали максимальное количество доз этого препарата для обеспечения удобства и соблюдения режима приема. Вазопамид (индапамид) – современный тиазидоподобный диуретик, который можно безопасно применять у пациентов с артериальной гипертензией. Пролонгированных (медленно высвобождающихся) форм индапамида на рынке представлено не так уж много. Препарат Вазопамид – это наше предложение врачам как для стартовой, так и для комбинированной антигипертензивной терапии. Клодия (клопидогрель) – антитромбоцитарный препарат, рекомендованный для длительной антитромбоцитарной терапии у пациентов с ишемической болезнью сердца высокого тромботического риска независимо от стратегии их лечения; наличие доступного клопидогреля в нашей стране – это важное условие выполнения современных рекомендаций по проведению антитромботической терапии.

Среди зарегистрированных на украинском рынке препаратов клопидогреля Клодия – один из наиболее доступных по цене.

Мы очень рады, что после нескольких лет перебоев с поставками социально значимых нитратосодержащих препаратов Кардикет и Изокет нам удалось наладить их возвращение на полки аптек. Кардикет и Изокет (изосорбида динитрат) в таблетках, спреевой форме, ампулах производятся известной немецкой фирмой и уже много лет используются врачами и пациентами у нас в стране. Эти известные бренды ранее представляла компания UCS.

Кроме того, мы зарегистрировали безальтернативную комбинацию антагониста минералокортикоидных рецепторов спиронолактона и петлевого диуретика фуросемида – Фуростим. Эти две молекулы обладают широкой доказательной базой и много лет применяются в лечении. Соединение фуросемида и спиронолактона в одной капсуле суммирует лечебные эффекты препаратов, а дозы обоих компонентов подобраны таким образом, чтобы снизить и по возможности нивелировать риск развития побочных эффектов. Такое сочетание двух препаратов в одной капсуле значительно упрощает их применение при сердечной недостаточности, отеках, циррозах. Соблюдение дозировок препаратов и режима их приема пациентом обеспечивает своеобразный «стационар на дому».

В заключение отмечу, что наш девиз: «Мы не стремимся быть совершенными, мы хотим быть просто лучшими в нашей индустрии» – его вы можете найти на нашем корпоративном сайте www.alvogen.com и www.alvogen.ua. Мы будем рады ответить на все вопросы врачей: пишите, спрашивайте, знакомьтесь с нашей компанией, ведь лучшими мы стараемся быть для вас и ваших пациентов.

Подготовила Наталья Очеретяная