



**Георгий Побелянский,**  
генеральный директор  
фармацевтической компании «ВЕРТЕКС»

## Отступать некуда – вперед большие планы!

«Кризис всегда не только угроза, но и новые возможности» – так считает наш собеседник Георгий Побелянский, генеральный директор фармацевтической компании «ВЕРТЕКС». И действия производителя – прямое тому подтверждение. Открыв недавно фармзавод в Петербурге, инвестиции в который составили более 2,2 млрд рублей, руководство компании смело смотрит в будущее.

**– Георгий Эдуардович, не страшно было открывать в такие непростые времена столь крупный завод?**

– Конечно, никто не ожидал, что будет так, поскольку реализация проекта начиналась в менее сложных экономических условиях. Но мы рассчитываем окупить затраты в любом случае. Иначе и не планировали бы осуществить такое масштабное начинание. Опять же ситуацию в экономике можно рассматривать как стимул для раз-

вития. Глобально фармотрасль получает новый импульс, особенно российские предприятия. Идет перераспределение спроса в пользу доступных отечественных аналогов иностранных лекарств. Конечно, крупные зарубежные компании не уйдут с российского рынка, но, возможно, немного уступят отечественным конкурентам. И даже это «немного» существенно расширит возможности и перспективы российских фармкомпаний.

© Depositphotos.com / ООО «ГРУППА РЕМЕДИУМ»

© Depositphotos.com / ООО «ГРУППА РЕМЕДИУМ»

**– Насколько вырос производственный потенциал компании с открытием нового завода? Как Вы намерены его использовать?**

– Объем производства на начальном этапе по планам около 70 млн упаковок готовой продукции, или до 1 млрд штук препаратов различных лекарственных форм, в год. Для нас завод – это рост производственных возможностей, портфеля ЛС, объема выпуска. Мы рассчитываем расширить ассортимент до 300 позиций лекарств. Сейчас «ВЕРТЕКС» выпускает более 130 наименований ЛС социально значимых категорий от кардиологии до неврологии.

**– В их числе множество препаратов из перечня ЖНВЛП. Они рентабельны? Есть ли вероятность дефицита некоторых позиций?**

– Пока наибольшая доля производимых нами ЖНВЛП рентабельна. Безусловно, в убыток мы работать не будем. Как сказал японский миллиардер Коносукэ Мацусита: «Если вы не получаете прибыли, то тем самым совершаете преступление против общества. Мы берем у общества капитал, мы нанимаем наших граждан, мы используем материалы, но если при этом мы все равно не получаем прибыли, то тем самым лишь разбазариваем свои ресурсы, которые можно было бы использовать где-то в другом месте».

Такой подход к бизнесу мне очень импонирует. Что касается дефицита: не допустить его и контролировать цены на жизненно важные препараты – задача государства. Оно должно обеспечивать доступность лекарств. В частности, поддерживать отечественных фармпроизводителей, создавая для них более лояльные условия, чем для иностранных компаний, например, предоставлять возможность заключать долгосрочные госконтракты без проведения тендеров.

**– Что делает Ваша компания для того, чтобы завоевать и удержать доверие потребителей?**

– Наш главный приоритет – качество продукции. Контроль осуществляется на всех



*Зарубежные производители не уйдут с российского рынка, но, возможно, немного уступят отечественным конкурентам. И даже это «немного» существенно расширит возможности и перспективы российских фармкомпаний.*

этапах производства: от оценки качества сырья и контроля качества при выпуске каждой серии готового продукта до его транспортировки и поступления в обращение. Особенность проверки ЛС в том, что исследовать можно только образцы. Альтернативный путь – контролировать всю продукцию, а это значит ее разрушить. Поэтому нам важно гарантировать потребителю, что проверенные образцы отражают качество всей партии препарата.

У нас есть моральное обязательство перед врачами и пациентами, и поэтому мы ориентируемся на самые высокие стандарты в области обеспечения качества продукции и организации ее производства, это наш профессиональный долг.

В 2015 году «ВЕРТЕКС» стал одной из первых фармкомпаний в РФ, которая получила заключение Минпромторга о соответствии своих площадок по выпуску ▶



**Объединение профессиональных знаний с культурой ретейла ведет к повышению лояльности покупателей, прибыльности аптеки.**

лекарств «Правилам организации производства и контроля качества лекарственных средств» – требованиям стандарта надлежащей производственной практики GMP (Good Manufacturing Practice). На новом фармзаводе есть все условия для обеспечения качества продукции: чистые производственные помещения, особые системы вентиляции, кондиционирования воздуха и водоподготовки, складской комплекс с возможностью хранения и сырья, и готовой продукции. К работе на производстве допускается только здоровый и подготовленный персонал.

**– К слову о подготовке и образовании. У Вас оно непрофильное. Помогает ли это в личном и профессиональном развитии или мешает?**

– По специальности я инженер-системотехник. Но в фармацевтическую отрасль пришел давно. Образование как система помогает каждый день. Если не брать в

расчет бизнесменов-самородков, которым оно могло бы помешать, ограничить мышление, то остальным людям – сотрудникам, руководителям – важно иметь законченное высшее образование. Причем не дистанционное. Во-первых, системное получение знаний в течение долгого времени в интенсивном режиме – это хорошая тренировка для интеллекта. Во-вторых, квинтэссенция учебы – защита дипломной работы, после которой студент меняет статус на специалиста, переходит на другой уровень. То есть финальный этап обучения – это законченный результат. Такой принцип очень помогает в бизнесе, потому что важна как цель, так и ее достижение.

**– Какие аргументы стоит использовать первостольникам, предлагающим российские препараты?**

– Консультируя посетителей, фармацевты могут уверенно заявлять, что качество российских ЛС такое же, как у иностранных оригинальных, а цена существенно ниже. Ведь сейчас происходит унификация международных требований к производству, и многие отечественные заводы выпускают препараты в соответствии с мировыми

стандартами, в частности GMP. Наличие соответствующих заключений становится обязанностью фармпроизводителя в России. То есть нужно донести до покупателя, что он получает качественный товар по привлекательной цене.

**– Вас как потребителя все ли устраивает в российских аптеках?**

– Как посетитель я хожу в аптеки редко, по большей части из профессионального интереса. Но если говорить о личных ситуациях, то хотелось бы, чтобы не было очередей. Выбрать товар, получить консультацию и уйти. Кстати, о консультациях. Наш тип обслуживания мне больше нравится, чем зарубежный. Исторически в России первостольника воспринимают как второго врача. Конечно, брать на себя его функцию провизора не должны, но проконсультировать по дозировке лекарства, режиму приема, посоветовать замену или сопутствующий товар могут. Сегодня сотрудник аптеки должен совмещать профессию фармацевта с искусством продаж и не гнушаться этим. Да, провизоры имеют серьезное образование. Но они считают, что необходимость продавать умаляет их достоинство. Это не так. Именно объединение профессиональных знаний с культурой ретейла ведет к повышению лояльности покупателей, прибыльности аптеки.

**– Многие женщины отдают предпочтение зарубежной косметике, в том числе и детской. Как первостольникам разрушить стереотип клиентов?**

– На производстве косметики также распространяется система управления качеством, созданная в компании. К тому же в нашем случае продукты разрабатывают специалисты именно фармацевтического, а не косметического производителя, которые стараются создавать только высокоэффективные средства. Что касается детской косметики, то мы следим за тенденциями и вводим в ассортимент новые наименования. Любая продуктовая линейка должна иметь блок-

бастер и обновляющееся дополнение в виде сопутствующих средств. Как и в случае с отечественными лекарствами, провизор, рекомендуя нашу косметику, может быть уверен, что предлагает качественный продукт, но более доступный по цене по сравнению с иностранным.

**– Вы часто упоминаете слова: обязательство, ответственность. А что позволяет наслаждаться жизнью и отвлечься от работы?**

– На протяжении всей жизни я занимаюсь спортом. В юности профессионально – велосипедным, после армии долго ходил в тренажерный зал, потом меня привлекали горные лыжи и дайвинг. Несколько последних лет – бокс на любительском уровне. Это отличная тренировка и физическая нагрузка. Также люблю путешествовать, открывать для себя новые места. И совсем не для того, чтобы просто переключиться. Работа на самом деле приносит удовольствие. Мне важно всегда быть в курсе дел, телефон и компьютер включены даже на отдыхе. Могу сказать так: «Хорошо, что были выходные, хорошо, что настал понедельник!» Я люблю работу, и для меня важно, что она приносит осязаемый результат. Мне повезло найти свое место и призвание. ☺

Беседовала Мария Воронина/Фото ЗАО «ВЕРТЕКС»

© Depositphotos.com / ООО «ГРУППА РЕМЕДИУМ»

© Depositphotos.com / ООО «ГРУППА РЕМЕДИУМ»