

## «НЕ ПОДДАВАЙТЕСЬ РАЗГОВОРАМ О ТОМ, ЧТО НАС ЖДЕТ ОЧЕРЕДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС...»



*Как стать успешным в своей профессии? Нужно много трудиться, повышать квалификацию, постоянно совершенствоваться – все это, безусловно, важно. Но самое главное – нужно по-настоящему любить свою работу. Без этого невозможно достичь вершин в карьере. Об этом и о многом другом мы поговорили с нашим сегодняшним гостем, Георгием Побелянским, генеральным директором фармацевтической компании «ВЕРТЕКС».*

– Георгий Эдуардович, «ВЕРТЕКС» строит новый ультрасовременный комплекс на окраине Петербурга. Чем вызвана потребность в столь масштабных инвестициях, особенно на фоне кризиса, о котором все постоянно говорят?

– Прежде всего, такие условия диктует рынок. Мы обязаны быть на волне инноваций и соответствовать современным рыночным реалиям. Запуск первой очереди комплекса в 2015 г. идет в рамках выполнения плана по расширению ассортимента компании, что также будет способствовать реализации федеральной программы «Фарма 2020» по импортозамещению отечественными препаратами иностранных лекарственных средств. Участие в проекте особых экономических зон предполагает инновационный под-

ход к производству и формированию продуктового портфеля компании, обеспечение современных стандартов качества и безопасности процесса выпуска продукции. Комплекс спроектирован в соответствии со стандартом GMP. И мы как современная фармкомпания делаем ставку на востребованный и в то же время доступный потребителям ассортимент.

– 10 лет – это время подведения первых итогов. Есть ли у «ВЕРТЕКСА» продукты, которыми компания особенно гордится? И чего нам ждать в ближайшее время?

– Если говорить о потребительском сегменте, то очень успешными стали серия для волос Alegalpa, стоматологическая линейка «Асепта», серия средств

«Ла-Кри», линейка гелей «Гинокомфорт» и др. Все эти бренды – результат собственных научных разработок компании.

Из лекарственного ассортимента мы считаем наиболее удачными продуктами бренд-джереники «Дилапрел», «Тримектал МВ», «Итразол», «Аспикор». В 2013 г. в ассортимент компании вошли собственные бренды лекарственных препаратов «Валцикон», крем «Силкарен», мазь «Редерм». В 2014 г. существующие линейки собственных косметических торговых марок расширятся и, возможно, в ассортимент компании войдут новые бренды. К концу года по планам количество позиций составит около 200, к 2017 г. – 230. Так что к 2018 г. запланировано расширение имеющихся серий и увеличение количества новых препаратов в полтора раза.

– Многие отечественные производители ограничиваются выпуском дженериков, но не «ВЕРТЕКС». Так было задумано сразу или это логика развития фармбизнеса?

– Разработка и выпуск собственных брендов планировались изначально. Существует зависимость между производством дженериков и инвестированием прибыли от их продаж в создание оригинальных препаратов. Экономически целесообразно делать это постепенно, накопив интеллектуальный и финансовый капитал, создав базу для собственных разработок. По этому пути и пошел «ВЕРТЕКС». Вообще иметь собственные продукты в портфеле выгоднее по сравнению с дженериками. Дело в том, что жизненный цикл дженериков составляет 2–3 года из-за легкого воспроизведения и – как следствие – жесткой конкуренции, единственный способ удержания позиций таких продуктов на рынке достигается за счет цены. Брендам же отмерено от 7 до 15 лет, хотя изначально требуется много времени, финансов и интеллекта на их создание и маркетинговое продвижение. Но это уникальный продукт, его можно развивать и улучшать.

– По образованию Вы инженер-системотехник. Как началась Ваша карьера в бизнесе?

– Я поступил в институт в 1984 г. с четкой программой своей будущей инженерной деятельности, но в 1986-ом был призван на службу в армию, а в стране в это время была перестройка. Так что начинал учиться в СССР, а закончил в Российской Федерации в 1992 г. Как вы понимаете, к тому моменту моя четкая программа по планированию своего будущего претерпела серьезные изменения. В стране открылись новые возможности для профессионального развития и самореализации, которые мне показались более интересными, чем конструирование ЭВМ. В общем, карьера в бизнесе началась спонтанно, как и у большинства моих ровесников в то время. Так что «системности» еще не было – ни в стране, ни в работе. Но именно этот этап становления спровоцировал бурный рост количества

коммерческих компаний, новых рабочих мест и, соответственно, бизнесменов.

Кстати, если посмотреть на собственников крупных компаний, то многие из них вообще не имеют высшего образования. Они лидеры априори, и диплом об окончании вуза им не нужен. Возможно, образование им могло бы даже помешать, так как любая система накладывает ограничения на восприятие окружающей действительности. Иногда я прихожу к выводу, что чем «бессистемнее» человек, тем больше он может придумать нетривиальных вещей, которые потом «системные» люди должны воплотить в жизнь. Но таких гениев-управленцев единицы. Большинству топ-менеджеров лучше заканчивать вузы. Мне, например, мое образование очень помогает.

– Вы руководили предприятиями разной направленности: торговля, ювелирное дело, аудио-, видео и бытовая техника. Так складывалось или вы сознательно меняли сферу деятельности?

– В бизнесе неплохо менять сферу применения своих способностей. Расширяется кругозор, появляются новые знакомства, не зацикливаешься на рутине. Но в целом из более чем 20-летнего трудового стажа 11 лет я работаю именно в фармацевтике.

Иногда я целенаправленно менял род занятий. Например, долго работая в оптовой торговле медикаментами, в определенный момент ощутил потребность перехода в розничную торговлю и начал работать в компании по продаже аудио-, видео- и бытовой техники. Причины смены деятельности могут быть различными и зависеть как от собственных предпочтений либо обстоятельств, так и от позиции работодателя. Бывает, что чужая воля корректирует твой путь, но это значит, что так должно было произойти для дальнейшего развития карьеры и личностного роста.

– Реально ли совместить насыщенную карьеру и полноценную личную жизнь?

– Вполне реально. Мне нравится моя работа, но от нее не страдает личная жизнь, под которой я подразумеваю семью, спорт, отдых, общение с друзьями. Более того, полноценная личная жизнь – это след-



Проект строящегося инновационно-производственного комплекса «ВЕРТЕКС»

ЗАО «ВЕРТЕКС» – российский производитель лекарственных препаратов и косметических средств. В прошлом году компания отметила 10-летие выхода на рынок как фармпроизводитель. Сегодня ассортимент «ВЕРТЕКСА» насчитывает около 150 наименований. Дистрибуция продукции охватывает всю территорию России и ряд стран СНГ. С 2010 г. «ВЕРТЕКС» является резидентом особой экономической зоны технико-внедренческого типа «Санкт-Петербург», где ведет строительство инновационно-производственного комплекса.

ствие насыщенной карьеры. Как говорится, I love this game. Приведу пример Стива Балмера, бывшего руководителя Microsoft. Этот эмоциональный харизматичный человек, не так давно прощаясь с компанией, в которой он проработал в общей сложности более 30 лет, кричал: I love this company! В глубине души я его понимаю. Моя работа – это моя жизнь. Но важно, чтобы все участники процесса, и прежде всего, члены семьи, понимали, что руководство предприятием, бизнесом накладывает определенные обязательства, ответственность и ограничения. Только тогда возможна гармония.

– Что бы Вы хотели пожелать нашим читателям в наступившем году?

– Желаю счастья, здоровья, честной конкуренции, надежных партнеров, отсутствия разочарований в людях, в работе и в себе. Помните, что мы вместе создаем и развиваем историю фармацевтической индустрии, историю нашей страны. Не поддавайтесь разговорам, что нас ожидает очередной экономический кризис, который в последнее время стал одной из самых популярных тем. Верьте в себя и в родную страну!

Беседовала Марьяна Капсулецкая

