

«Актавис» — это осмысленное движение вперед

Спустя всего лишь год после появления в 2004 г. нового международного фармацевтического бренда «Актавис» компания вошла в пятерку ведущих мировых производителей непатентованных лекарственных средств. За два года своей деятельности «Актавис», руководствуясь программой постоянного роста и развития, совершил более 20 приобретений. Сегодня продукция компании поставляется более чем в 30 стран мира, ее заводы расположены в Исландии, Болгарии, Сербии, Турции, США, Великобритании, Норвегии, Китае, Индонезии и на Мальте. «Актавис» по-прежнему нацелен на постоянный рост, создавая новые продукты, осваивая новые рынки и совершая стратегически важные приобретения.

«Актавис» владеет одним из самых больших портфелей среди генериковых компаний: более 600 продуктов на мировом рынке и около 300 препаратов в процессе разработки и регистрации. Продукция компании на украинском рынке представлена более чем тридцатью препаратами различных форм выпуска как рецептурного, так и безрецептурного отпуска. Наши врачи и пациенты давно знают и доверяют таким препаратам, как Фезам®, Неуробекс®, Троксевазин®, Индовазин®, Седалгин Нео®, Спазмалгон®, Алмагель® и др.

О том, как появилась компания, о формуле достижения успеха и планах на будущее рассказали руководители компании «Актавис»: вице-президент, директор региона Центрально-Восточная Европа и Азия группы компаний «Актавис» господин Йонас Триггвасон (Й.Т.); глава представительства «Актавис» в Украине Владимир Митин (В.М.); маркетинг менеджер Валдим Волков (В.В.) и руководитель отдела дистрибуции и логистики Кирилл Черкашин (К.Ч.).

— Вы амбициозно заявляете о намерении стать лидером международного рынка генерических препаратов. Результаты деятельности компании, ее последние приобретения и удвоенные за последние годы темпы роста доказывают серьезность данной стратегии не на словах. Но что же является причиной такого беспрецедентного успеха?



Й. Триггвасон

История «Актавис» — это воплощение в жизнь большой и красивой мечты, напряженный труд и стремление преодолеть любые трудности для достижения успеха. Компания была основана в Исландии под названием «Фармако» как оптовая фармацевтическая фирма, ориентированная на внутренний рынок своей страны. Но столкнувшись шесть лет назад с проблемой ограниченности местного рынка, компания впервые перешагнула границы Исландии и приобрела ведущее болгарское производство (три завода холдинга «Балканфарма»). С того момента дела постепенно пошли вверх, особенно после слияния в 2002 г. с другой фармацевтической компанией Исландии — «Дельта».

За стремительный взлет компания обязана также своему коллективу — целеустремленной команде единомышленников. Исключительно благодаря тому, что в компании работают способные, независимые и творческие люди, мы постоянно находим лучшие пути к достижению поставленных целей.

История «Актавис» — это воплощение в жизнь большой и красивой мечты, напряженный труд и стремление преодолеть любые трудности для достижения успеха. Компания была основана в Исландии под названием «Фармако» как оптовая фармацевтическая фирма, ориентированная на внутренний рынок своей страны. Но столкнувшись шесть лет назад с проблемой ограниченности местного рынка, компания впервые перешагнула границы Исландии и приобрела ведущее болгарское производство (три завода холдинга «Балканфарма»). С того момента дела постепенно пошли вверх, особенно после слияния в 2002 г. с другой фармацевтической компанией Исландии — «Дельта».

За стремительный взлет компания обязана также своему коллективу — целеустремленной команде единомышленников. Исключительно благодаря тому, что в компании работают способные, независимые и творческие люди, мы постоянно находим лучшие пути к достижению поставленных целей.

— Какую главную стратегическую цель ставит перед собой «Актавис»?

Й.Т.: На рубеже тысячелетий компания обозначила свою глобальную цель — стать мировым лидером в разработке и производстве высококачественных генерических препаратов. Уже сегодня «Актавис» входит в пятерку крупнейших компаний мира по производству генериков и обладает 4% всего мирового фармацевтического рынка непатентованных лекарственных средств. Продукты нашей компании помогают миллионам людей во всем мире. Является ли нашей целью слепая и неуправляемая жажда победы любой ценой? Нет, одного честолюбия здесь мало. Выносливость и терпимость к неожиданностям — это часть нашей ежедневной работы. Она помогает нам понять, что достигнуть вершины — это лишь начало пути. Очень важно продолжать оставаться достойным этой вершины. Упал — встань и продолжай идти. Будущее не ждет. Ожидай многого от людей, еще больше от себя и никогда не считай «нет» окончательным ответом в бизнесе. Вот и вся мудрость.

— Каких успехов добились украинское представительство «Актавис» за эти два года?



В. Митин

В.М.: Нельзя сказать, что «Актавис» начал свою деятельность в Украине с нуля. Платформой для успешного развития компании стали достаточно прочные позиции «Балканфарма» на нашем фармацевтическом рынке. Опираясь на потенциал ее регионального представительства, «Актавис» начал свою активную деятельность в Украине. За два года выросли не только наши продажи, качественно «выросла» и сама компания в глазах потребителей и партнеров. За это время произошла серьезная реструктуризация нашего бизнеса, в том числе в плане дистрибуции, маркетинга и формирования команды. Это произошло, в первую очередь, благодаря приходу в команду «Актавис» молодых и амбициозных людей, желающих доказать, что можно добиться результатов, которые ранее никем не были достигнуты.

— Каким образом те глобальные изменения, которые произошли в структуре «Актавис» за последнее время, повлияли на продуктовый портфель компании?

В.В.: «Актавис» в последнее время приобрел целый ряд компаний по всему миру, портфели которых имеют свои существенные особенности. Конечно, после такого экстенсивного роста компания ведет интенсивную работу по выбору наиболее перспективных препаратов, чтобы сделать свой мировой портфель более универсальным. Украинское представительство также ведет активную работу в поиске новых продуктов для украинского рынка, так что уже в ближайшее время два препарата — из Германии и Болгарии — появятся в нашей стране. Компания планирует на протяжении года расширить географию украинского портфеля за счет Исландии, Мальты, США, Индии, Китая, Франции. До конца 2006 г. количество новых препаратов достигнет 10.

— Какими критериями руководствуется «Актавис», выбирая препараты для вывода на украинский рынок?

В.В.: Основным критерием выбора является спрос на данную продукцию. Отбор препаратов осуществляется в результате непосредственной работы с врачами, фармацевтами и представителями медицинской науки.

Встречаясь с ними, мы интересуемся, какие препараты они хотели бы иметь в своем арсенале. Успех компании напрямую зависит от того, насколько она чувствует необходимость в появлении того или иного продукта и насколько чутко прислушивается в этом вопросе к мнению практикующих врачей. В 2006 г. компания планирует принять участие в целом ряде конференций и съездов, что даст нам возможность пообщаться с врачами, узнать их отзывы о применении наших препаратов, выслушать их замечания и предложения.

Все препараты нашей компании прошли соответствующие клинические испытания в странах-производителях. Но так как большинство врачей и пациентов интересуются результатами отечественных исследований, в ближайшее время мы планируем провести ряд клинических испытаний в Украине. Мы стараемся тесно сотрудничать со многими медицинскими учреждениями и научно-исследовательскими центрами, но особенно благодарны за плодотворную работу Институту неврологии, психиатрии и наркологии АМН Украины (г. Харьков), Институту геронтологии АМН Украины (г. Киев), НМАПО им. Л.П.Шурика и НМУ им. А.А.Богомольца.

Сейчас наш продуктовый портфель представлен безрецептурными препаратами болгарского производства. Большим спросом украинского потребителя пользуются анальгетики, неврологические, гастроэнтерологические препараты и лекарственные средства для наружного применения. В дальнейшем неврологическая, гастроэнтерологическая и безрецептурная группы препаратов останутся основными стратегическими направлениями. При этом ожидается увеличение доли рецептурных препаратов в нашем продуктовом портфеле. Особое внимание и усилия будут сконцентрированы на работе с препаратами кардиологической группы — том направлении, в котором украинское представительство компании до настоящего времени практически не работало.

В прошлом году компания начала заниматься разработкой корпоративного имиджа, так как после появления нового дизайна упаковок и смены названия один и тот же препарат ассоциируется у потребителей с разными производителями. Наша задача — показать, что «Актавис» является правопреемником «Балканфарма» и не отказывается от давно знакомых популярнейших препаратов, одновременно представляя ряд новых и интересных продуктов и качественно новый сервис.

— Изменится ли ценовая политика после вывoda на украинский рынок новых препаратов?



В. Волков

В.В.: Сегодня препараты компании «Актавис», представленные на украинском рынке, наряду с высоким европейским качеством продаются по доступным для среднего потребителя ценам. С появлением новых высококачественных препаратов, преимущественно европейского производства, средняя стоимость упаковки повысится, но при этом цена останется конкурентоспособной.

— Важную роль в успехе компании играет талантливая и сплоченная команда сотрудников. На каких принципах основывается формирование этой команды и ее обучение?

В.М.: С приходом на отечественный рынок нового фармацевтического бренда «Актавис» изменился и подход к менеджменту в нашем представительстве. Несмотря на достаточно жесткую организационную структуру и исполнительную дисциплину, в компании «Актавис» дух командного партнерства преобладает над формальными бизнес-процессами. В «Актавис» не работают люди, которые не верят в успех того, чем они занимаются. Сотрудники украинского представительства энергичны и инициативны, и это в сочетании с присутствием командного духа дает весомое преимущество в работе. Для

каждого нашего сотрудника очень важно ощущение реальной поддержки и заботы непосредственного руководителя, что поощряет его инициативность. Не секрет, что мы стремимся вести дела просто и понятно не только с нашими партнерами, но и с нашими сотрудниками. Получая обратную связь или наблюдая за воплощением в жизнь именно своей идеи, а не предложенной вышестоящим руководством, рядовой сотрудник компании «Актавис» получает естественное моральное удовлетворение от работы. Политика компании такова, что мы создаем преимущества не только для наших клиентов, предлагая широкий ассортимент качественных препаратов по доступным ценам, но и для наших сотрудников — они получают возможность расти и развиваться вместе с компанией.

К.Ч.: Успех компании «Актавис» в Украине обусловлен тем, что мы существенно реструктуризировали нашу внешнюю службу: создали



К. Черкашин

институт региональных менеджеров, увеличили штат медицинских представителей в три раза. Ведь очень важно работать эффективно не только в центральном офисе, но и на местах, качественно доносить врачам информацию о продукции. Наши сотрудники знают и глубоко понимают особенности отечественной медицины и фармации. Наши действия ориентированы на улучшение работы докторов и фармацевтов, мы стремимся облегчить их выбор при назначении или рекомендации препаратов. С этой целью в украинском представительстве компании создана специальная программа подготовки и обучения медицинских представителей. Она включает углубленное изучение препаратов «Актавис», общемедицинских вопросов и, конечно же, навыков коммуникации. Все это помогает нашим сотрудникам в работе с врачами различных специальностей.

Учитывая специфику продуктового портфеля «Актавис», изначально мы работали только с врачами общей практики, затем к ним добавились профильные специалисты: невропатологи, оториноларингологи, кардиологи и т. д. Основной задачей медицинских представителей является своевременное донесение до врачей необходимой информации о нашей продукции, чтобы специалист без затруднения смог предложить пациенту необходимый препарат. Именно за счет постоянной целенаправленной и качественной работы с врачами формируется лояльность клиентов к компании и ее препаратам.

Я думаю, что успеха невозможно добиться без веры в собственные силы, без чувства ответственности перед компанией и своими коллегами. Кроме того, одной из составляющих успеха является мотивация, от которой во многом зависит качество работы. Поэтому мы стремимся, чтобы наши сотрудники получали удовольствие от своей работы. Бодрое, боевое настроение, дружественные отношения в коллективе способствуют достижению поставленных целей. «Актавис» — это осмысленное движение вперед. И в этом наша сила!

Й.Т.: Демократичный стиль руководства в нашей компании создает атмосферу солидарности и способствует реализации возможностей отдельного сотрудника и каждой региональной команды в целом. Украинский коллектив очень самостоятельный. Мы предоставляем ему возможности, а он раскрывает свой потенциал. Это действительно пример для других представительств в плане инициативности, командного духа и исполнительности. Наверное, именно эти качества и помогают ему быть «отличником» среди более чем 30 представительств «Актавис» по всему миру.

