

## Российские аптеки №5 Рубрика "Гость редакции"

### Балаев Тамерлан Асланбекович



Родился в 1965 г.

В 1989 г. окончил Ленинградский химико-фармацевтический институт по специальности провизор.

1989-1990 гг. - заместитель заведующего отдела ГП "Центральная фармацевтическая база".

1990-1994 гг. - заместитель директора ОПП ПО "Фармация".

1994-1996 гг. - заместитель генерального директора АОЗТ "Фармакол".

1996-1999 гг. - генеральный директор ЗАО "Фармакол".

1999-2000 гг. - директор по продажам ОАО "Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга".

2000-2001 гг. - коммерческий директор ОАО "Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга".

С 2001 г. - генеральный директор ОАО "Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга".

Автор нескольких научных публикаций.

Женат, имеет двух дочерей.

## Тамерлан Балаев: "Дешевое лекарство - это опасно"

*"Фармацевтическая фабрика С.-Петербурга" - известный отечественный производитель лекарственных препаратов на основе растительного сырья: настоек, экстрактов, растворов, сиропов, масел, линиментов, мазей, паст, порошков, сухих микстур и других форм. Эти лекарства встречаются практически в каждом доме и, как правило, продаются в аптеках без рецепта врача. Фабрика - фармпроизводитель "со стажем", однако она работает и развивается, учитывая новые положительные веяния и требования на фармрынке: ее производственные мощности модернизируются и приводятся в соответствие с правилами GMP, закупается и устанавливается импортное технологическое оборудование, приобретаются новые современные корпуса, меняется дизайн упаковки.*

*О судьбе и перспективах вверенного ему предприятия, о проблемах отечественного фармпроизводителя вообще и лично о себе рассказывает наш сегодняшний гость - Т.А.Балаев - генеральный директор С.-Петербургской фармфабрики.*

- Тамерлан Асланович, как мы знаем, С.-Петербургская фармфабрика работает уже более 65 лет. Не могли бы вы вкратце рассказать историю ее становления?

- Предприятие было основано в 1937 году как "2-я фабрика лекарств имени Д.И.Менделеева". В 1942 году фабрика была реорганизована в "Центральную фасовочную", а еще через три года - в "Галеново-фармацевтическое производство". В 1958 году предприятие переименовали в "Галеново-фармацевтическую фабрику" Ленинградского городского отделения Главфармацевтического управления Министерства здравоохранения РСФСР. В 1963 году фабрика перешла в подчинение Аптечному управлению Ленгорисполкома, а в январе 1970 года предприятие было переименовано в "Государственное предприятие "Фармацевтическая фабрика". В 1994 году фабрика была приватизирована и стала открытым акционерным обществом.

- Какую долю в Северо-Западном регионе и в стране занимает продукция фармфабрики?

- В 1937 году предприятие создавалось "для снабжения населения Ленинградской области необходимыми медикаментами". Не удивительно, что и сегодня 28% отгружаемой нами продукции идет на нужды Северо-Запада России. Доля же лекарственного рынка Северо-Запада, приходящаяся на продукцию Фармацевтической

фабрики Санкт-Петербурга, составляет около 3%. Хотя наша доля российского рынка сейчас меньше 1%, она увеличивается из года в год, при этом возрастают как оборот, так и прибыль. Оборот за четыре года возрос в 4,7 раза; прибыль увеличилась в 17,2 раза.

- Известно, что предприятие специализируется на выпуске лекарств растительного происхождения. А сколько всего наименований препаратов в ассортименте фармфабрики? Какие из них Вы бы назвали лидерами продаж?

- Сегодня мы производим около 150 готовых лекарственных и косметических средств. Вы абсолютно правы, препараты на основе растительного сырья традиционно занимают большую долю нашей продукции, и мы планомерно расширяем их ассортимент. Так, совсем недавно у нас появились основанные на растительном сырье назальные капли Эвкасепт и пакетированная слабительная микстура сухая Галенофарм. Параллельно с этим в последние годы мы приступили к выпуску современных высокоэффективных лекарственных препаратов, использующих в качестве основных ингредиентов хорошо испытанные, эффективные и безопасные, синтетические вещества. К таким препаратам относятся, например, популярное средство от гриппа и простуды Флуколдин, выпускаемое в пакетиках в виде быстро растворимого порошка и Экомикол, противогрибковая мазь. Что касается лидеров продаж, то у нас их несколько. Кроме упомянутых, к лидерам продаж я бы отнес укрепляющую иммунитет Настойку эхиноцеи, тонизирующую и повышающую сопротивляемость организма Настойку овса, уникальную комбинацию из 10 настоек лекарственных растений Содекор, лечебно-косметическую линию "5 дней", которая на сегодня объединяет пакетированное средство от пота и запаха ног и крем для ног, а также антицеллюлитную линию, включающую масло, лосьон и крем.

- Намечено ли производство новых препаратов в ближайшей перспективе?

- В скором времени у нас появится антацидное средство Амагал - гель магния и алюминия гидроксида для приема внутрь. Препарат устраняет изжогу, оказывает адсорбирующее и обволакивающее действие, успокаивает боль в желудке. Также в перспективах на 2004 год - выпуск назальных капель Ринозолин на основе оксиметазолина, высокоэффективного деконгестанта. Уже налажено производство Крема отбеливающего, содержащего уникальный комплекс, выделенный из кожуры плодов тропических растений. Осветляющее действие крема достигается путем подавления синтеза меланина. Крем предназначен для осветления и выравнивания цвета кожи, склонной к пигментации.

- Какова доля косметических средств в общем объеме выпускаемой фармфабрикой продукции? Насколько, по Вашему мнению, перспективно развивать это направление?

- Доля косметики в объеме выпущенной нами в 2003 году продукции достигла 2,2%; прирост этого сегмента по сравнению с предшествующим годом составил более 25%. Мы выпускаем косметику, рынок которой в России весьма перспективен и динамичен. Косметика под нашей торговой маркой GalenoPharm Cosmetics нашла свою нишу в сегменте масс-маркет.

- Тамерлан Асланович, а когда Вы возглавили данное предприятие? И как давно Вы вообще работаете в фармотрасли? Где и кем трудились до этого?

- В фармотрасли я начал работать в 1985 году, попав по окончании 3 курса Ленинградского химико-фармацевтического института в армию. После артиллерийской "учебки" меня взяли на работу на аптечный склад дивизии. На складе я проводил по 16 часов ежедневно без выходных полтора года. Каждый день я находился среди лекарств, перевязочных, дезинфицирующих средств, инструментов, шприцев и т.д. Это была хорошая школа. В какие-то периоды приходилось замещать начальника аптеки. Затем, после окончания института, как выпускника с лучшей дипломной работой меня оставили в Ленинграде, дали прописку, потом жилье. Я начал работать в отделе АСУ на Центральном аптечном складе. Вскоре возглавил отдел, через год стал заместителем генерального директора ЦАСа. В 1995 году обстоятельства заставили уйти с этого предприятия и я возглавил частную аптечную фирму. В 1999 году меня пригласили на должность директора по продажам на фармацевтическую фабрику. В 2000 году назначили коммерческим директором, а через год - генеральным директором.

- Чем привлекателен для Вас фармбизнес?

- Фармбизнес для меня притягателен тем, что это бизнес, который кормит меня и мою семью вот уже 15 лет и позволяет реализовать себя. Я работал на оптовой фирме, затем

- в розничной сети, а теперь вот - на производстве. Это дало мне очень хорошее представление о полном жизненном цикле лекарственного препарата - от его разработки до конечного потребителя - человека, пришедшего в аптеку. Этот опыт помогает видеть всю проблематику довольно широко, подойти к своей работе творчески. А творить, поверьте, есть что. Участвуешь во всех этапах создания препарата - от идеи до дизайна упаковки. Большое удовольствие потом получаешь, увидев продукцию "ГаленоФарм" в больницах и аптеках.

- Какие проблемы отечественного фармпроизводителя Вы считаете наиболее животрепещущими?

- Дорогие кредитные ресурсы, нестабильность условий "игры", низкий уровень доходов населения, коррумпированность чиновников.

- Насколько, по Вашему мнению, Россия сегодня зависит от западного фармпроизводства и что нужно сделать, чтобы минимизировать эту зависимость? Как противостоять зарубежным конкурентам?

- По моему мнению, Россия существенно зависит от западного фармпроизводства, но я не считаю это проблемой. Западное фармпроизводство задает высокие стандарты, к которым нам необходимо стремиться. Противостоять зарубежным конкурентам необходимо, повышая качество отечественных лекарств, повышая производительность труда на предприятиях. Большой проблемой являются как раз "незападные" фармпроизводители, выходящие на российский рынок с некачественной продукцией. Иногда и сырье, поставляемое ими, тоже не отличается высоким качеством. Поэтому необходимо сначала добиться выполнения требования о производстве и поставке на российский рынок субстанций в соответствии со стандартами GMP, а только после этого вводить нормы GMP для производителей готовой продукции. Важно, чтобы все участники оборота лекарств поняли, что дешевые лекарства - это очень плохо. Лекарство, произведенное с соблюдением всех правил и стандартов, дешевым быть не может. Дешевое лекарство - это опасно!

- Каким Вам видится будущее фармфабрики?

- В ближайшее время мы планируем вывод основного производства за пределы С.-Петербурга в область. Мы уже приступили к проектированию современного, соответствующего всем стандартам производства, оснащенного самыми современными образцами высокопроизводительного технологического и фасовочного оборудования. Мы будем продолжать производить препараты на основе сырья природного происхождения, так как считаем это направление весьма перспективным и с точки зрения потребностей рынка, и с точки зрения нашего научного потенциала и технологических особенностей. Нами также запланирован выпуск новых лекарственных форм, ранее не производимых на нашем предприятии.

- Существуют ли для Вас авторитеты? Есть ли таковые среди отечественных производителей?

- Да, существуют. Но это, скорее, не среди фармпроизводителей, а вообще среди фармацевтов. Мои учителя - профессора Молдавер, Карева, Марченко, руководитель моей дипломной работы доцент Рыжкова, бывшая начальник аптечного управления Ленгорисполкома Быстрова - это люди, которые научили меня профессии.

- Опыт каких российских и зарубежных фармпроизводителей для Вас наиболее интересен?

- Для нас очень интересен опыт любых производителей продукции на основе лекарственного растительного сырья, производителей мазей. Всегда очень интересно увидеть, как тот или иной процесс организован у коллег, какое оборудование используется в производстве, мнение об оборудовании той или иной марки, как организованы логистические схемы, любые бизнес-процессы.

- Ваше основное жизненное кредо?

- Успех человека - это на 90% трудолюбие и умение работать.

- Ваше любимое изречение? - Все будет хорошо.

- Остается ли у Вас время на отдых и общение с семьей?

- Конечно, остается. Я считаю, что общение с семьей необходимая и очень важная часть

жизни. Дети умеют каким-то волшебством снять любое стрессовое состояние. Вечером они обязательно ждут меня с работы, даже если я прихожу очень поздно, утром мы вместе едем в школу, я их отвожу, всю дорогу отвечаю на бесконечные вопросы младшей дочери. Выходные я тоже почти всегда провожу в кругу семьи.

- Расскажите о Вашем хобби, если таковое имеется.

- Я пытаюсь заниматься живописью и фотографией. Получаю от этих занятий большое удовольствие, но времени на них остается мало. Писать маслом начал неожиданно. Потянуло. Пока пишу не очень профессионально, но получаю массу удовольствия. Фотографировать удается в поездках и на даче в выходные дни, хочется научиться делать это хорошо.

- Занимаетесь ли Вы спортом?

- Не очень регулярно, но хожу иногда в бассейн, сейчас стал регулярно посещать спортзал, надо бороться с лишним весом.

- Ваше любимое блюдо?

- Сахараджин - это осетинские пироги с листьями свёклы.

- Что бы Вы хотели пожелать себе?

- Видеть здоровыми и счастливыми своих родных и близких, друзей и коллег.

- А что бы Вы пожелали читателям "Российских аптек"?

- Здоровья, оптимизма, счастья и благополучия.

- Спасибо. Будем надеяться, что эти пожелания сбудутся.

*Беседовала Ирина Широкова*