

13 лет

КОСМОФАРМ
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

«Наше призвание – помогать тем, кому мы нужны».

Это значит, что мы работаем прежде всего для конечного потребителя и заботимся о том, чтобы создать возможность качественного лечения за разумные деньги.

Татьяна Чернявская:

«Мы продаем только те продукты, в качестве которых уверены на все 100%»



Компания «Космофарм» была создана в 2006 году. Ее деятельность многогранна. Это и эксклюзивная дистрибуция, и разработка оригинальных препаратов, которые производятся по контракту и реализуются под собственной торговой маркой. В прайс-листе «Космофарма» госпитальные рецептурные препараты, препараты безрецептурного отпуска, биологически активные добавки, косметика, лечебное, энтеральное и детское питание. Сегодня «Космофарм» поставляет продукцию в лечебные учреждения и аптеки 196 городов нашей страны.

В 2012 году генеральным директором компании стала Татьяна Чернявская. Во многом благодаря ее энергии «Космофарм» неуклонно и динамично развивается все последние годы.

Работа по душе и специальности

Татьяна Анатольевна, с момента вашего прихода в «Космофарм» компания серьезно выросла – в четыре раза.

– Да, мы развиваемся сразу по нескольким направлениям, и это дает хороший рост. Когда мы только начинали, оборот компании не доходил до 1 млрд руб. Сейчас он составляет 4,5–4,7 млрд руб., и мы растем дальше.

Какое у вас базовое образование, совпадает ли оно с дальнейшим выбором профессии? Сколько лет вы уже на фармрынке и какие яркие события, вехи были в развитии вашей карьеры, которыми вы действительно гордитесь?

– Я по образованию провизор. Окончила Ленинградский химико-фармацевтический институт. Скоро будет четверть века, как я работаю на фармрынке. Всегда – по своей специальности. В моей трудовой книжке указаны только две компании: «СИА Интернейшнл» и «Космофарм». В «СИА Интернейшнл» я пришла еще совсем девочкой. Тогда компания была совсем небольшой. И в принципе наработка опыта, мой карьерный рост происходи-

ли именно в «СИА». «Космофарм» – второе место моей работы, сюда я пришла сразу на должность генерального директора.

Расскажите, пожалуйста, немного о компании «Космофарм»: чем она занимается?

– Компания «Космофарм» очень интересная и многоплановая. У нас много направлений. Нам хорошо знают как дистрибьютора, который работает на бюджетном рынке. Наша специализация – ВИЧ, гепатит, туберкулез, сейчас развиваем направление онкологии, инсулины и другие лекарственные препараты. Мы участвуем в аукционах, заключаем контракты и проводим поставки продукции в лечебные учреждения.

Изначально компания «Космофарм» занималась поставкой на российский рынок препарата датского производителя «Фармакосмос» под торговым наименованием Космофер, откуда, собственно, и происходит название компании. Мы и сегодня работаем с этим производителем. Кстати, один из препаратов завода Фармакосмос – Монофер сейчас вошел в список ЖНВЛП. Мы много работаем по продвижению этого препарата и не без оснований рассчитываем на то, что он займёт серьёзное место в категории.

Второе направление, которое получило у нас очень широкое распространение, – это контрактное производство и эксклюзивная дистрибуция целого ряда продуктов для аптечного

рынка. Мы производим наши продукты в Голландии, Германии, Дании, Швейцарии, Белоруссии и Китае. Они предназначены для розничной продажи, и сейчас проводится серьезная работа для того, чтобы наши продукты знали провизоры, фармацевты и покупатели.

В чем именно заключается эта работа?

– Я как провизор принимаю, насколько важны рекомендации сотрудников аптеки для клиентов. Провизор – это специалист с высшим образованием. Это второй человек после доктора. Он консультирует покупателя, как использовать то или иное средство, с какими препаратами его можно принимать, с какими – нет. Это человек, который может объяснить, показать, рассказать, но для этого он должен постоянно обновлять и совершенствовать свои знания, так как фармацевтика не стоит на месте. Поэтому особое внимание мы уделяем обучению врачей и сотрудников аптечных учреждений.

Всё, что мы предлагаем рынку, – это качественные продукты с доказанной эффективностью, поэтому мы бы хотели, чтобы работники первого стола, которые представляют их покупателю, так же, как и мы, хорошо их знали.

Для других, как для себя

А что это за продукты, о которых вы говорите?

В нашем кейсе есть, например, препарат Магний Диаспорал-300 – водорастворимая форма магния с витамином В₂, который очень хорошо усваивается организмом. Этот препарат есть

во всех аптеках Европы, а теперь и в России. Он является препаратом выбора для многих. Он необходим спортсменам, людям, испытывающим дефицит магния, беременным. Препарат избавляет от мышечных судорог, помогает бороться с усталостью. У нас есть эксклюзивная линейка для людей, ведущих здоровый образ жизни и внимательно относящихся к своему весу, – Диета Перфетта, интересна форма продукта – это жевательный мармелад, но совсем не конфетки! Линейка Фиксов отличается уникальной формой нанесения, аналогов нет. Удивительный Лигнариус, который предназначен для женщин 45+. А наш Глицин D3 уже стал любимчиком для многих наших клиентов и покупателей...

Вы выпускаете препараты под собственной торговой маркой?

– Да, причем они созданы на базе наших собственных разработок. Это биодобавки к пище: Глицин D3 – для повышения концентрации внимания и улучшения работоспособности мозга, Лигнариус – предназначен для женщин в климактерическом периоде, в составе которого содержатся фитоэстрогены, линейка жевательных пастилок Dieta Perfetta – они ускоряют процесс похудения, стимулируют обмен веществ и помогают победить тягу к сладкому.

Все эти формы мы разработали сами, этим занимается целое подразделение – отдел развития продуктового портфеля. Мы тщательно подыскиваем производственные площадки, общаемся с технологами, чтобы адаптировать наши продукты к серийному выпуску. И что очень важно – тесно работаем с научным сообществом, которое высоко оценивает наши препараты. ▶

А сами вы принимаете биодобавки?

– Наши – с удовольствием!

Мы стараемся разрабатывать продукты «для себя», и тогда они обречены на приверженность наших покупателей, на их рекомендации родным и близким и повторные покупки. Мы продаем только те продукты, в качестве которых уверены на все 100%.

Недавно у нас появился новый интересный проект с производителем «Славянская аптека». Это глазные капли, капли в нос, которые все давно знают, и сейчас мы разрабатываем на их базе новые продукты. Продукция недорогая, но объемы очень велики. Нам приходится показывать вершины мастерства в логистике для того, чтобы избежать дефектуры. Плюс мы решили выйти на экспорт с нашей косметикой, БАДами, детским питанием. Уже даже открыли наше представительство (в какой стране, пока секрет). Есть у нас и другие интересные проекты, но время рассказывать о них еще не пришло.

Проекты и партнеры

Ваша компания работает с нозолологиями, которые подразумевают непрерывную схему лечения, где крайне важна своевременная поставка препаратов. Как вам удается работать без срывов?

– Мы очень серьезно относимся к соблюдению сроков поставок. Выстраиваем систему закупок так, чтобы у нас всегда были обязательные запасы на складе, четко прорабатываем удобные для всех логистические схемы. Да, это получилось не сразу. Мы пошагово вникали в проблему, пытались построить максимально прямой путь от заказчика через аукцион к пациенту. Плотная работа с производителем, мы стали постепенно расширяться в рамках его портфеля, осваивать новые нозологии. Сейчас выходим на рынок онкологии. Это инновационные и очень востре-

бованные препараты. Забирая их поставками, мы получаем удовлетворение от того, что если и не обеспечиваем людям полного выздоровления, то по крайней мере несем им достойное качество жизни.

Уверенность в надежности партнера – для вас это важно?

– С другими мы и не работаем. Каждый из наших производителей наш надежный проверенный партнер. С каждым из них мы работаем достаточно долго, эффективно, чтобы и им, и нам было удобно и комфортно. Всегда стараемся выполнять взятые на себя планы по отгрузке, объему продаж, своевременности поставок.

Кстати, если производитель выпускает качественную продукцию, он всегда параллельно занимается ее продвижением, он в ней уверен. А мы уверены в партнере. И за такие крепкие партнерские отношения всем огромное спасибо.

Поддержка наставника дорогого стоит

Были ли у вас наставники в вашей работе?

– Мне всегда очень везло на людей, с которыми я работала и у которых училась. И первым таким человеком, которого я считаю своим наставником, был Игорь Феликсович Рудинский. Мне безумно повезло, что я работала в «СИА Интернейшнл» под руководством Игоря Феликсовича. Это большое счастье, когда у вас на пути встречаются такие люди. Пришла в компанию, когда она была совсем еще молодой и неопытной. У меня пропуск на работу был около сотого номера, это потом уже «СИА» разрослась до десятков тысяч сотрудников. А тогда мы реально все друг друга знали, у нас был очень дружный коллектив и почти семейная атмосфера. Работали днями и ночами для достижения нашей общей цели.

Игорь Феликсович был очень душевным че-

ловеком, к нему всегда тянулись люди. Приходишь к нему с какой-то своей проблемой, что-то не получается по работе – и не видишь, куда дальше двигаться. Буквально через пять минут разговора с ним перед тобой открываются горизонты. Я не представляю, как он это делал!

«СИА» была единственной компанией, которая выросла в кризис 1998-го. Потому что мы были настоящей командой. Все лучшее, что я получила в «СИА», я стараюсь воплотить в «Космофарме».

Второй человек, с которым я встретила роль в моем становлении, который мне помог и помогает в жизни, Игорь Вениаминович Варламов, управляющий директор «Космофарма». Этот человек – вечный двигатель. Он постоянно в движении, генерит что-то новое, интересное, креативное, приносит разные идеи. Рядом с ним автоматически начинаешь работать в таком же режиме, заражаешься его энергией. Он большой профессионал своего дела, активный, оптимистичный и целеустремленный.

Каждый должен быть на своем месте

Что для вас команда, как она формируется?

– Команда – это сила! На ключевых постах в компании должны быть профессионалы, которым вы полностью доверяете. И я этим людям доверяю. То есть все, кто находится на этих постах, – это люди, которые проработали в компании уже достаточный период времени и доказали свою эффективность как большие профессионалы. Их стараниями компания существует как единое целое. Весь этот механизм работает только тогда, когда каждый человек на своем месте и имеет свою зону ответственности.

Текучка специалистов, которые находятся на ключевых постах, у нас практически нулевая. Для нас всех работа –

не просто зарабатывание денег. Это наша жизнь, наше хобби. И не важно, сколько сейчас времени, ночь, выходные. Твоя голова всегда продолжает работать – как что-то улучшить, что-то привнести, добавить. Это может касаться каких-то креативных моментов или обычных рутинных вещей – их ведь тоже важно четко продумать.

Я как провизор понимаю, насколько важны рекомендации сотрудников аптеки для клиентов. Провизор – это специалист с высшим образованием. Это второй человек после доктора. И он должен постоянно обновлять и совершенствовать свои знания, так как фармацевтика не стоит на месте

Знаете, как приятно, когда партнеры говорят: «Татьяна Анатольевна, у вас классная команда!» Когда говорят: «Вместе и в горе, и в радости», то это про нас. Сотрудники для меня родные люди. Молодых ребят, пришедших после института, которые не ленятся, хотя и развиваются, которые видят будущее в этой профессии, мы стараемся поддерживать, помогать, обучать. Они вырастают, и компания становится для них своей – все, как было и у меня когда-то.

А как семья примиряется с таким вашим графиком работы?

– Мои родные привыкли, что моя работа всегда со мной. Хорошо, что сейчас есть гаджеты, которые дают возможность не быть привязанным к месту.

Планшет всегда рядом, телефон – тем более. Я уже давно нахожусь в таком режиме. Но это не мешает нам быть вместе. Люблю шумные семейные праздники, когда собираются все: мы с детьми, наши мамы, моя сестра со своей семьей.

О чем жалею, так это о том, что почти нет времени на чтение. Обычно люди не любят перелеты, а я обожаю. Самое лучшее – слетать рейсом Москва – Владивосток. Я за это время успеваю и почитать, и фильм посмотреть, и отдохнуть, и подготовиться к деловой встрече.

Были ли в вашей жизни какие-то профессиональные неудачи, из которых вы достойно вышли?

– Не знаю, как у вас, а у меня обычно получается, что учусь на собственных ошибках. Изобретаешь велосипед, катаешься на нем, ломаешь себе ноги на квадратных колесах, через какое-то время понимаешь, что колеса должны быть круглыми, и набираешь желаемую скорость. Хотелось бы чтобы озарение пришло как можно быстрее. Но что бы ни происходило, надо все время двигаться вперед. Самое главное – не опускать руки. Это мой принцип.

Когда вижу, что у моих сотрудников что-то не получается и они поникли, я говорю: «Ребята! Надо очень сильно разозлиться на себя и сказать: «Я хочу, я могу!»

Что бы ни случилось, всегда нужно проанализировать ситуацию, почему это произошло. И работать над ошибками. Либо полностью отказать от чего-то, либо найти для решения задачи другие пути, другие ресурсы.

Приходилось ли вам увольнять сотрудников?

– Конечно. Я же директор. Для увольнения всегда есть причины: банальная – прогулы, воровство, лень, безделье; не банальная – несоответствие занимаемой должности. В первом случае все оче-

видно, во втором – считаем по результатам. И если их нет, то тогда этот человек должен быть на каком-то другом месте, где он окажется более эффективным.

Какие качества вы цените в людях?

– Очень ценю честность, открытость, трудолюбие и целеустремленность, когда человек прикладывает максимум усилий для того, чтобы чего-то достичь. И соответственно, не люблю лицемерие, лень, желание что-то выдать за свое, когда это не твое...

Есть ли у вас личный девиз?

– Наверное, «не откладывая на завтра, что можно сделать сегодня». Твой день должен быть максимально наполнен для того, чтобы сделать что-то новое и продвинуться хоть на шаг вперед. Важно двигаться в нужном направлении.

Какой бы совет вы могли дать молодым управленцам, работающим на фармрынке?

– Стремиться самым коротким путем прийти к поставленной цели! Глубоко вникать в те задачи, которые вы ставите для того, чтобы четко понимать, чего вы хотите от конкретного человека. Второе – обязательно занимайтесь обучением вашего персонала. У Николаевици есть такие замечательные слова: «Если у вас хорошее войско, то быстро найдутся союзники». То есть для того, чтобы вас уважали и компания имела авторитет, вас должны окружать профессионалы, которые понимают, что они делают. И самое главное – знают, где та цель, к которой они стремятся. То есть работают ради достижения результата. Для этого нужно больше учиться и больше времени проводить со своими сотрудниками. Создавать в коллективе такую атмосферу, чтобы всем хотелось идти на работу.

160 сотрудников

Среди сотрудников компании высококлассные профессионалы: врачи, провизоры, экономисты, маркетологи, разработчики продуктов, прекрасно знающие потребности российского рынка

196 городов

Компания работает со всеми регионами России и осуществляет доставку лекарственных препаратов по государственным контрактам в любой город, поселок, а также ЗАТО России

13 лет на рынке

Основные направления бизнеса компании – тендерный и розничный рынки: участие в тендерах федерального и регионального уровней