

# Алеш ЗОРКО: «В России нет уролога,



**Алеш Зорко, директор представительства компании «КРКА» в России.**

После окончания в 1993 году фармацевтического факультета университета в Словении, был принят на работу в фармацевтическую компанию «КРКА» медицинским представителем. Продвигая препараты «КРКА» в городе Ново место, параллельно получил экономическое образование МВА. В 1996 году Алеш Зорко стал первым супервайзером компании «КРКА» – специалистом по обучению персонала. С 2002 года работал в российском представительстве компании «КРКА» в должности директора маркетинга и регионов, в мае 2007 года назначен директором представительства.

**Господин Зорко, расскажите, пожалуйста, об истории компании «КРКА» в России.**

Международная фармацевтическая компания «КРКА» входит в число ведущих производителей дженериков Европы, продукция «КРКА» представлена более чем в 70 стран мира.

Более 40 лет компания «КРКА» поставляет свою продукцию в Россию, направляет большие инвестиции в РФ, участвует в

многочисленных социальных и благотворительных проектах. Первый контракт на поставку лекарственных средств в СССР был заключен еще в 1965 году, после выхода «КРКА» на международный рынок. А уже в 1966 году был заключен 51 контракт и завязались прочные деловые отношения с Советским Союзом. К началу 1970-х гг. большая доля поставок в Восточную Европу приходилась на СССР,

На протяжении последних нескольких лет «КРКА» входит в число ведущих и наиболее влиятельных (согласно рейтингу ЦМИ «Фармэксперт») фармацевтических компаний России. Мы планируем и в дальнейшем укреплять свои позиции как одного из ведущих производителей дженериков на фармацевтическом рынке России. За время присутствия «КРКА» в России была выстроена силь-

# который бы не знал препарат Нолицин»

ная разветвленная инфраструктура, позволяющая реализовать в ближайшие годы весь потенциал зарегистрированных лекарственных средств.

В России «КРКА» представлена группой компаний: Представительство в РФ – головной офис в Москве, представительства находятся также в 6 городах (С. Петербург, Новосибирск, Екатеринбург, Владивосток, Н. Новгород, Ростов-на-Дону); дочернее предприятие ООО «КРКА ФАРМА» (направление деятельности – реализация лекарственных средств на территории РФ); завод ООО «КРКА-РУС» – в подмосковном городе Истра.

«КРКА-РУС» был открыт 30 сентября 2003 года. Проектная мощность производства составляет до 600 миллионов таблеток и до 120 миллионов капсул в год; объемы производства упаковки – до 4 миллионов блистеров и до 1,5 миллиона флаконов в год. Производственный объект построен по международным фармацевтическим стандартам, с учетом новых действующих нормативов РФ. Используемые материалы и производственное оборудование отвечают всем требованиям европейского GMP. Это один из самых современных фармацевтических заводов в России. На заводе производится современный фторхинолон Нолицин (норфлоксацин), ряд препаратов для лечения сердечно-сосудистых заболеваний – дигидропиридиновый антагонист кальция Тенокс (амлодипин), диуретик Равел СР (индапамид), гиполипидемический препарат из группы статинов – Вазилип (симвастатин), Зилт (клопидогрел). «КРКА» в России, как и во всем мире, воплощает в жизнь свой девиз – работать во имя поддержания здоровья людей.

**Господин Зорко, вы недавно возглавляете представительство компании «КРКА» в Москве. Какие задачи стоят перед новым главой представительства?**

Первое, и самое главное, для компании – это то, чтобы наша компания в России работала успешно. Мы решили, что 2008 год – это год значительного увеличения инвестиций компании в российский рынок. Поэтому, мы будем активно развиваться. У нас достаточно широкий портфель препаратов, которые необходимо продвигать. Этим занимаются в первую очередь медицинские представители. Мы стремимся к тому, чтобы наши специалисты донесли информацию до максимального количества врачей. Но один медицинский представитель может эффективно работать с 4-5 препаратами. Поэтому мы ставим перед собой задачу развивать и укреплять нашу маркетинговую сеть по всей России.

**Я так поняла, что в начале XXI века не изобретена оригинальная схема продвижения лекарственных препаратов - взаимодействие «медицинский представитель-врач» остается по-прежнему самым эффективным методом работы?**

Самое ценное, самое главное в фармацевтическом бизнесе – это медицинский представитель. Тот человек, который всегда представляет образ компании, ее имидж. Именно благодаря медицинскому представителю наши партнеры получают новую информацию о лекарственных средствах. Мы размещаем рекламу в СМИ, предназначенную для пациентов по безрецептурным препаратам, а также для врачей в специализированных медицинских изданиях. Реклама работает на узнавание бренда, но, если медицинский представитель не обеспечит наличие препарата в аптеке города, не расскажет врачу о препарате, то и реклама не поможет. ➔



Завод «КРКА-РУС» – в подмосковном городе Истра.

## **Ваши медицинские представители имеют возможность сделать карьеру в компании?**

Конечно. Потому что, когда компания быстро развивается, как мы в России, то на 10 медицинских представителей должен быть руководитель. На 5-6 руководителей – нужен руководитель следующей ступени. Без этого эффективная работа медицинских представителей невозможна. У нас в компании правило, что сначала рассматривается внутренний кадровый резерв.

## **Какие направления урологии охватывают фармакологический спектр препаратов вашей фирмы?**

Препараты урологического направления компании «КРКА» представлены антибиотиками Нолицин и Ципринол и средствами для лечения гиперплазии предстательной железы Камирен. В России Нолицин применяется уже более 15 лет, и на сегодняшний день является наиболее известным антибиотиком «КРКА» в урологии,

причем препарат популярен также у гинекологов, которые его активно назначают. Также в урологии нашли применение такие антимикробные препараты как Фромилид и Дифлазон. Несмотря на то, что эти препараты не являются специализированными урологическими препаратами, инфекции передаваемые половым путем – это каждодневная практика уролога, поэтому Фромилид и Дифлазон успешно используются в лечении данной патологии.

## **Из каких составляющих производятся ваши препараты? В чем их преимущества?**

Основное преимущество всех препаратов КРКА, в том числе и урологического направления – это качество. Все препараты компании КРКА производятся с соблюдением всех строгих правил и требований, предъявляемых к производству лекарственных средств и в соответствии с международными стандартами GMP, а также имеют сертификаты соответствия Европейской фарма-

копеи. Нолицин (дженериковое название норфлоксацин) – препарат, проверенный временем. Эффективность и безопасность Нолицина подтверждена не только результатами исследований, но и практическими результатами: миллионами излеченных от инфекций мочевыводящих путей российских пациентов. В России не найдется ни одного уролога, который бы не знал препарат «КРКА» Нолицин. Ципринол – единственный европейский ципрофлоксацин на российском рынке. КРКА предлагает наиболее полный спектр дозировок и лекарственных форм, включая таблетки в 3-х дозировках, а так же раствор и концентрат для внутривенных инфузий. Камирен ХЛ – новая лекарственная форма Камирена – доксазозин замедленного высвобождения. Благодаря постепенному высвобождению активного вещества значительно снижается вероятность возникновения побочных эффектов. На сегодняшний день Камирен ХЛ – единственный генерический доксазозин замедленного высвобождения на российском рынке.

## **Итак, в России нет уролога, который бы не знал препарат Нолицин. Значит ли это, что вы достигли всего и можете почивать на лаврах?**

Не совсем так. Проблема в том, что многие пациенты обращаются за помощью к терапевтам. Их в России 150-200 тысяч. Поэтому для нас очень важно, чтобы и они имели полное представление о Нолицине. Терапевты и провизоры должны знать, что, несмотря на то, что упаковка Нолицина стоит дороже, в отличие от других препаратов, он не вызывает рецидивов, после которых пациент вынужден проходить дополнительный курс лечения. Поэтому в конечном итоге курс лечения Нолицином обойдется дешевле, чем у конкурентных препаратов.



**Все ли из лекарственных препаратов, производимых вашей фирмой, представлены на российском рынке, какие из уже используемых в мире препаратов будут зарегистрированы в ближайшее время?**

Компания «КРКА» производит более 200 лекарственных препаратов. На сегодняшний день на российском фармрынке зарегистрированы более 160 наименований в 220 формах. В урологическом направлении в ближайшее время планируется вывод новых препаратов, в частности планируется появление новых препаратов традиционного для «КРКА» урологического направления.

**Каковы перспективы развития этих направлений и возможно ли появление новых лекарственных препаратов в урологии?**

Медицина не стоит на месте и процесс разработки новых лекарственных средств – это постоянный процесс. Наиболее важные направления развития лекарственных средств в урологии сегодня – это онкоурология, лечение доброкачественной гиперплазии предстательной железы, гиперактивной мочевого пузыря у женщин, импотенция, мочекаменная болезнь, инфекции мочевыводящих путей, и особенно актуальные сейчас инфекции, связанные с реконструктивными операциями в урологии. «КРКА» принимает активное участие в разработке лекарственных средств для различных областей урологии. 50-летний опыт исследований и производства лекарственных средств «КРКА» использует для разработки собственных высококачественных препаратов-дженериков и продает их под своими торговыми марками. Особое внимание компания уделяет наиболее актуальным на сегодняшний день областям медицины и таким заболеваниям, от которых чаще всего страдает современный человек

**Сейчас в НИИ урологии разрабатывается формуляр лечения урологических заболеваний. Утверждение этого документа важно для фирмы «КРКА»?**


Создание формуляра – важный этап развития урологии в России. Формулярная система позволит решать проблемы терапевтического и экономического плана, определяя стандарты лечения отдельных заболеваний и рекомендуя использовать эффективные, но доступные лекарственные средства в первую очередь, т.к. основными критериями для отбора лекарственных средств для формулярного списка являются необходимость, эффективность и безопасность. Данная программа определяет рациональность использования лекарственных средств, позволяет выявлять и устранять ошибки, возникшие при их назначении и применении, и таким образом позволяет наиболее эффективно использовать лекарственные средства для лечения урологических заболеваний.

**Какую роль ваша фирма отводит образовательным программам для врачей?**

«КРКА» – участник или организатор многих урологических мероприятий федерального уровня. Симпозиумы, доклады, лекции, семинары – вот основные методы работы для продвижения наших препаратов во врачебной аудитории. Так, организованный на XIV Российском национальном конгрессе «Человек и Лекарство» в 2007 году симпозиум «КРКА» по инфекциям мочевыводящих путей «Второе поколение фторхинолонов – современные аспекты применения» привлек серьезное внимание специалистов. «КРКА» в очередной раз доказала, что является надежным партнером российского здравоохранения в вопросах укрепления здоровья нации. Благодаря постоянному сотрудничеству с ведущими специалистами в области урологии, «КРКА» проводит исследования

эффективности, безопасности и резистентности применяемых в урологии антибактериальных средств, результаты которых, в виде статей, тезисов и докладов представляются на международных урологических конгрессах. Урологи – это специалисты высокого уровня, как правило, они обладают обширными познаниями в области лечения урологических заболеваний, они умеют ориентироваться в выборе правильных препаратов среди большого количества, предлагаемых на рынке. А вот донести наиболее полную информацию о современных урологических препаратах до врачей общей практики, которые так же часто сталкиваются с данной патологией, и научить их правильно ею пользоваться, – это одна из задач, стоящих перед компанией «КРКА». Поэтому образовательные проекты – это значимая часть нашей работы.

**Какова Ваша стратегия в укреплении позиций на фармацевтическом рынке России?**

Компания планирует укрепить свои позиции как одного из ведущих производителей дженериков на фармацевтическом рынке России. За время присутствия «КРКА» в России была выстроена сильная разветвленная инфраструктура, позволяющая реализовать в ближайшие годы весь потенциал зарегистрированных продуктов, а также продуктов, находящихся в данный момент в разработке. Мы будем активно расширять мощности завода «КРКА РУС», запускать новые линии. Для нас очень важно, чтобы компания «КРКА» воспринималась россиянами не только как международная фармацевтическая компания, но и как российский производитель лекарственных средств. Для «КРКА» российский рынок – один из ключевых рынков. 

*Интервью подготовила шеф-редактор журнала «Эффективная фармакотерапия в урологии» Евгения Стойнова*