

Ar Olpha uz Eiropas tirgiem

Zāļu ražotāja Olpha valdes priekšsēdētājs **Juris Bundulis** (71) par savā mūžā un uzņēmumā divos gados paveikto, informētības nozīmi, zāļu cenām un vienu neliela iedzīvotāju skaita priekšrocību

EGĪLS ZIRNIS, FOTO – KRISTAPS KALNS

Darbs ir jādara ar mīlestību. Lai cik neticami tas varbūt neliktos, pacienti šo mīlestības enerģiju sajūt, saka zāļu ražotājs, AS *Olpha* valdes priekšsēdētājs Juris Bundulis. Ar farmāciju Bundulis ir saistīts visu savu 1953. gadā aizsākušos mūžu, kā pats saka, jau pirms piedzimšanas, kad viņa māte studēja farmāciju Latvijas Valsts universitātē, un šajā nozarē ir bijis gan zinātnieku, gan ražotāju, gan valsts pusē. Vienubrīd Bundulis esot arī mēģinājis izbaudīt pensionāra dzīvi – pļaut zāli un priecāties par dabu savās lauku mājās –, bet tas viņam izdevies tikai trīs mēnešus. Jo nāca piedāvājums, no kura nevar atteikties, – likt lietā savu pieredzi, iesaistoties cauri dažādām ar Valērija Maligina mantojuma lietām saistītām peripetijām izgājušā Latvijas farmācijas celmlauža *Olainfarm* attīstībā.

Dažs labs, kuram zāles pēdējā laikā nav bijis jāpērk, varbūt pat nav pamanījis, ka *Olainfarm* tagad sauc *Olpha* – ar šo vārdu paredzēts iekarot pasaules tirgus. Divos gados ir paveikts fantastisks darbs, ne bez lepnuma stāsta Juris Bundulis, bet arī izaicinājumu netrūkst – kaut vai gādāt, lai kādas katastrofas vai kara gadījumā Latvija nenonāktu situācijā, kad vairs nav nopērkami ne tikai sērkokči un sāls, bet arī daudziem regulāri nepieciešamas zāles.

Vai jūs pats zāles lietojat?

Kad bez zālēm nevar iztikt, tad tās, protams, lietoju. Bet vairāk lietoju to, ko man daba dod. Piemēram, mēs ģimenē

vārām sīrupu no priežu zaļajiem čieku-riem, un pavasarī arī priežu un citi pum-puri ir vitamīniem pārbagāti.

Tāpat zāles jūs ne tikai ražojat, bet arī gatavojat pats mājās.

Veselības pamatā ir cilvēka imūnsistēma. Pie savas imūnsistēmas stiprināšanas diezgan stipri piestrādāju. Mani ir iespai-dojusi atziņa, ka daba dod visu, kas mums ir vajadzīgs. Esmu rīdzinieks līdz kaulu smadzenēm, bet pirms vairāk nekā 20 gadiem Rīgu pametu – nopirkām laukos māju ar skaistu vārdu Kaķpēdiņas un sākām tur dzīvot. Mamma sākumā man apmēram reizi mēnesī jautāja, vai tad neatgriezīšos Rīgā. Nē, man Kaķpēdiņas ļoti patīk.

Sovhoza laikos tā māja bija sadalīta četros dzīvokļos, tur varēja labi redzēt kul-tūru atšķirības – viens dzīvoklis bija kārt-īgs, cits pilnīgi nolaists, un tā iemītnieks visus atkritumus bija vienkārši metis laukā pa logu, izvedām vairāk nekā desmit ton-nu. Kad sākām Kaķpēdiņās dzīvot, vide pamazām mainījās – parādījās ziedi, iestā-dījām mežu. Godīgi sakot, kad meklējām māju pirksanai, sludinājumā pirmais, kas mūs uzrunāja, bija šo māju nosaukums. Domājām, ka tur arī aug kaķpēdiņas. Tā, protams, nebija – līdz pašam durvīm auga nātres. Tagad pāris reizes esam mēģinājuši kaķpēdiņas mežmalā stādīt, bet tās vēl ne-ieaug, vēl vide nav tam gatava. Citas zā-ļu tējas gan tur vācam.

Gribat teikt, ka «fabrikas zāles» cilvēkam jācenšas lietot pēc iespējas mazāk?

Zāles ir jālieto pamatoti un pareizi. Daudzi tam varbūt nepiekritīs, bet cilvēka

veselību lielā mērā nosaka viņa dzīves-stils, uzvedība. Ja pārkāp dabas likumus, gaidi brīnumus. Tas, ko teikšu, varbūt izklausīsies drusku pretrunā ar zāļu ražotāju filozofiju, bet mūsu mērķis nav cilvēkus sazālot – mūsu mērķis ir palīdzēt tiem, kuriem zāles patiešām vajag. Zāļu lietošanas principam, tāpat kā visas veselības aprūpes principam, vajadzētu būt «no vienkāršākā uz sarežģīto». Ja ir pareiza profilakse un vēl laba primārā veselības aprūpe, pacientam tālāk vispār nevajadzētu nokļūt – tiek laikus identifi-cēta un novērsta problēma, un cilvēks atgriežas normālā dzīvē. Diemžēl mēs reizēm grekojam, un tad ir zāles, tad ir hospitalizācija, tad ķirurģiska iejaukšanās un kas tik vēl ne.

Lai cilvēki pieņemtu pareizus lēmu-mus, viņiem ir jādod zināšanas. Turklāt, ja cilvēks par savu veselību gādā pēc brīvas gribas, tad ir rezultāts. Ja viņš rīkojas ar domu, ka tiek spiests to darīt, rezultāta nekad nebūs. Tāpēc man ir svarīgi, lai arī šajā uzņēmumā visi būtu uz viena viļņa. Ja tu gribi izrunāt savu problēmu, atrodi kādu, kam tu uzticies. Agrāk es gribēju mainīt visu pasauli (*smaida*), tagad ar palīdzību vairs nevienam neuzbāzos, vērtēju vispirms, vai cilvēks tiešām grib, lai es viņam palīdzu.

Ja valsts gribētu, lai jūs, kas tagad pārstāvējat zāļu ražotājus, to atkal konsultē-jat nozares regulācijas lietās, jūs to darītu?

Es nevienu neuzskatu par pretinieku. Man reizēm ir vaicāts: «Kā tu vari visus mīlēt?» Jā, tas nav un vienlaicīgi arī ir pavisam vienkārši. Esmu bijis abās pusēs, >

savā Veselības ministrijas (VM) periodā Farmācijas departamentā kolēģi bija šokā, kad teicu: esam sagatavojuši dokumentu, tagad parādisim to ražotājiem, nozares speciālistiem. Kolēģi teica: «Mūs taču apēdis bez sāls!» Bet es pārliecināju: pamēģināsim, viņi zina lietas praktisko pusi, mums ir jāzina visi viedokļi, jo, tiklīdz kāds nav pie galda, gaidi brīnumus.

Aizgāju ar Ministru kabineta noteikumu projektu pie nozares, viņi lasa, un tiem, kas mani labāk pazina no maniem zinātnes un nozares praktiskās puses laikiem, pirmais jautājums bija: «Kurš idiots šito uzrakstīja?» Atbildēju: «Es.» – «Nevar būt!» – «Es. Ja jūs gribat, lai dokumenti ir normāls, ejam tam cauri, sakiet, kas nav pareizi, argumentējiet, un, ja mēs, izvērtējot argumentus, vienosimies, tad izmaiņas ieviesīsim.»

VM periods, kad biju sākumā Farmācijas departamenta vadītājs, tad valsts sekretāra vietnieks, man ļāva daudz plašāk paraudzīties uz nozari. Zaļu ražotāji, vismaz *Olpha*, rūpējoties par cilvēka veselību un dzīvību, ir viens no pakalpojumu sniedzējiem, nevis zaļu štancētāji, kas domā tikai par produkta palaišanu tirgū un peļņu. Šis pakalpojums nozīmē arī informācijas un zināšanu godīgu došanu cilvēkiem, un tad tā ir viņu izvēle – darīt vai nedarīt. Cilvēkus nedrīkst maldināt. Dažiem projektiem tieši tāpēc vēlāk radās problēmas, ka cilvēki netika godīgi informēti.

Atceros, viens no maniem dēliem, kad bērnībā omīte viņam lika kaut ko darīt, teica viņai: «Omīt, vai tev patīk, kad tevi spiež ar varu kaut ko darīt?» Man, to dzirdot, mute palika vaļā: tādā vecumā tik viedi vārdi! Ar varu neko nevar panākt, tikai dabūt pretdarbību un negāciju jūru. Ar gadiem esmu izpratis, ko nozīmē vārds «pieņemšana», tas nebūt nav identisks vārdam «samierināšanās». Pieņemšana ļauj izbaudīt katru mirkli. Tajā, kas ir noticis vakar, nav iespējams atgriezties, bet no tā var izdarīt pareizus secinājumus un veidot šo brīdi, radot labu vidi nākotnei, nevis gausties.

Jo mazāk informācijas, jo lielāka gausšanās.

Precīzi.

Ar informētības līmeni saistīta arī cilvēku attieksme pret vakcinēšanos, kas nesen noveda pie traģiskām sekām. Vai jūs būtu par obligātu vakcināciju?

Man vārds «obligāti» nav pieņemams principā. Cilvēkiem ir jādod objektīva un argumentēta informācija, un tad viņš drīkst izdarīt izvēli, apzinoties gan sekas, pie kādām viņa izvēle var novest, gan atbildību par šīm sekām. Ja bērns atbildi neatrod mājās, viņš to meklē internetā vai uz ielas. Un tā būs par jebkuru jautājumu, kur cilvēkam nebūs iespēju uzdot un saņemt atbildes un kur netiks paskaidrotas arī sekas izvēlei. Taču skaidrs, ka viena indivīda izvēles tiesības nedrīkst apdraudēt citus un sabiedrību. Ir robežas, kad izvēle var kļūt par bezatbildību un postu.

Vai jūs jau bērnībā domājāt par

farmāciju?

Mani pirmie kontakti ar farmāciju sākās jau māmuliņas vēderā, viņa tad bija Farmācijas fakultātes ceturtnā kursa studente. Mamma visu mūžu nostrādāja Rīgas Farmaceutiskajā fabrikā, bija atbildīgā par kvalitātes kontroli. Tētis bija inženieris konstruktors vefā, kara laikā izdzīvojis Kurzemes katlā.

Zāles uz mājām jūsu māte nenesa?

Nesa laboratorijā uzjauktu klepus sīrupu, tas bija salds, garšīgs, to man vienu laiku gribējās dzert arī tad, kad nevajag, jo ar saldumiem tajos laikos tā bija, kā bija – uz rupjmaizes smērējām sviestu un bērām cukuru, tas bija saldaids ēdiens. Atceros arī, kā 60. gadu sākumā, kad bija neražas gads un veikalos trūka maizes, skolā dalīja baltmaizi. Man iedeva kukulīti svaigas baltmaizes... Un līdz mājām es jau pusi biju noēdis. Tad kāpiens uz piekto stāvu līdz mūsu dzīvokļa durvīm man bija vesela drāma, domāju: kas nu būs, ka esmu mājās atnesis nevis veselu kukuli, bet tikai pusi?

Nākamās profesijas izvēlē mani neviens īpaši neierobežoja. Mani vienmēr ir interesējuši dabas procesi un eksaktie priekšmeti – tie, manuprāt, cilvēkam ļauj izzināt sevi. Ja cilvēks neizzina sevi, nespēj ieklausīties savā organismā, ignorē organisma dotās zīmes, tad dzīvot ir diezgan sarežģīti, organisms viņu piezēmē. Es reiz biju sarāvis rokaī muskuli, bet pie ārsta neaizgāju, domāju, ka tāpat tikšu galā. Tad sarāvu otrreiz, un ārsts teica: ja tu vēl trešoreiz sarausi, roka vairs necelsies.

Izvēlējoties studijas Latvijas Universitātes Ķīmijas fakultātē. Sešus gadus nostrādāju Organiskās sintēzes institūtā (OSI) akadēmiķa Elmāra Grēna laboratorijā. Tas bija laiks, kad Latvijā dzima ģēnu inženierija. OSI dibinātāja, akadēmiķa Solomona Hīltera ģeniāla ideja bija izveidot Latvijā farmācijas kompāniju lielam tirgum. Olaine bija iecerēta kā milzīgs ražošanas centrs.

OSI Eksperimentālajā rūpnīcā vadīju Ģēnu tehnoloģijas laboratoriju, vēlāk biju direktora vietnieks pētniecībā un attīstībā. 16 gadus nostrādāju AS *Grindeks*, pusi no tā laika kā uzņēmuma vadītājs, 12 gadus strādāju Veselības un Labklājības ministrijās.

Pirms pieņēmt piedāvājumu vadīt *Olainfarm*, domājāt ilgi?

Tas ir no sērijas «nekad nesaki nekad». Esmu farmācijā dzīvojis ilgu un laimīgu mūžu. Pēc *Grindeksa* vienā brīdī nolēmu: pietiek. Domāju: esmu jau faktiski pensijā, dzīvošu savās Kaķpēdīnās, priecāšos par dabu, pļaušu zāli, neko nedarīšu. Tas «nekā nedarīšanas» periods man ilga kādus trīs mēnešus, draugi jau likmes lika, cik ilgi es tā noturēšos. Tad *Olpha* šā brīža īpašnieki no *Repharm* un *AB City* grupas, ar kuriem man jau pirms tam bija sarunas, vai es negribu kaut ko padarīt, izteica man piedāvājumu, no kā diezgan grūti atteikties, – par nākotni, par ilgtermiņa attīstības redzējumu. Teicu: labi, padomes līmenī varu, kur ir attīstības stratēģijas

NO OLAINFARM UZ OLPHA.

Saskaņā ar mūsu plāniem iet Eiropas tirgos nosaukuma maiņai bija īstais brīdis, jo tajos tirgos mūs vēl zina diezgan maz. Tātad uz visām jaunajām lietām ejam kā *Olpha* – stāsta *Olpha* valdes priekšsēdētājs Juris Bundulis



jautājumi, kas man ir interesanti, jauna vide un zināmā mērā atgriešanās pie tā tvēruma, kas man bija VM, jo grupā ir augsta atbildība par primārās veselības aprūpes dažādiem posmiem: aptiekas, zaļu ražošana, laboratorija, veselības centri. Tajā līmenī faktiski var nodrošināt ļoti labu pakalpojumu klāstu cilvēkam, ietaupīt viņa laiku – laiks it īpaši jauniem cilvēkiem šodien ir milzu vērtība.

Vārdu sakot, piekritu būt padomes priekšsēdētājs, tikai piebildu, ka operatīvajā darbā nekad neatgriezīšos, jo tam savā dzīvē esmu jau izgājis cauri. Bet nekad nesaki nekad – te nu es atkal esmu jau divus gadus operatīvajā darbā.

Kāpēc?

Tāpēc, ka manas praktiskās zināšanas kļuva vajadzīgas uzņēmumam. Arī tad, kad biju padomes priekšsēdētājs, nācu uz darbu katru dienu un laimam jau daudz devu padomus arī operatīvajās lietās.

Kāpēc bija jāmaina uzņēmuma nosaukums *Olainfarm*, ko visi labi zināja, uz *Olpha*?

Tad jāieskatās vēsturē. Periods pēc



Olainfarm valdes priekšsēdētāja Mārgis Maligins aiziešanas 2017. gadā nebija vienkāršs, Latvijas sabiedrībā tad *Olainfarm* sāka asociēties ar mantinieču strīdiem un citiem ar to saistītiem notikumiem. Kad parādās, ja tā drīkst teikt, bagāta līgava, precinieki rodas vairumā. Tajā periodā par uzņēmuma attīstību tika domāts ļoti maz. Taču pēdējos gadus, kopš nomainījās akcionāri, mēs ejam attīstības ceļu un būtiski paplašināmies arī virknē rietumvalstu tirgu, kur vecais nosaukums neatbilst ne tam, ko darām, ne tam, kādi ir mūsu mērķi un vīzija par kompāniju.

Tas šim uzņēmumam droši vien bija neizbēgami?

Ziniet, neviens nedomāja, ka Maligins, Latvijā noteikti ģeniāla personība, tik ātri aizies. Biznesa standartmodeļi ir divi. Vai nu tu uzņēmumu atstāj bērniem un viņi attīsta to tālāk – tam viņi ir jā sagatavo, jāapmāca, jāievada biznesā –, vai arī pacel uzņēmuma vērtību, tad uzņēmumu pārdod un naudu atstāj bērniem, un tad tā jau ir viņu darīšana, kā ar to naudu rīkoties. Maligins droši vien apsvēra

pirmo modeli, bet viņš noteikti domāja, ka viņam ir vairāk laika. Līdz ar to īsti neizdevās neviens no šiem modeļiem. No uzņēmuma skatupunkta tas bija liels izaicinājums.

Jauna dzīve uzņēmumam sākās pirms pāris gadiem, kad beidzot nomainījās tā akcionāri. Mēs ar komandu atbildam par uzņēmuma attīstību. Uzskatu, ka šajos divos gados ir paveikts fantastisks darbs. No Pasaules Bankas speciālisti atbrauc pie mums, skatās un jautā, vai tiešām mēs esam sagatavojušies tik daudz preparātu vienlaikus izstrādāt, pierēģistrēt un palaist tirgū. Nu, esam to paveikuši. 1. oktobrī mums bija svētki, savu «pirmo bērnu» palaidām trīs tirgos.

Kas par preparātu tas ir?

Sirds līdzeklis. Nosaukumu nedrīkstu teikt, citādi Veselības inspekcija teiks, ka es reklamēju zāles. Tas jau ir pieejams aptiekās Latvijā, Lietuvā un Spānijā, pamazām nāks klāt arī citas valstis. Medikamentu klāsts, ar kuru papildinām savu produktu portfeli, pēc skaita ir tikpat liels kā visos iepriekšējos 50 gados. Ja

gribam sasniegt savus ambiciozos mērķus, mums ir jāskrien trīsreiz ātrāk nekā mūsu konkurentiem.

Latvija ir vienīgā no Baltijas valstīm, kurai ir sava nacionālā farmācijas industrija. Mums ir svarīgi medikamentus Latvijā ne tikai izstrādāt, bet arī ražot. Mūsu uzstādījums: ja arī medikamentu izstrādājam partnerībā ārzemēs, ražošanai jānotiek šeit, lai varam nodrošināt pirmkārt Latviju un citas Baltijas valstis.

Pēdējā laika notikumi rāda, ka ir problēmas ar medikamentu nodrošināšanu. Lai gan mums ir stipra farmācijas industrija, lielā mērā esam importatkarīga valsts. Šo situāciju vajadzētu mainīt. Mēs nekad neražosim visas zāles, tā tas nenotiek nekur pasaulē, bet vismaz kritiski nepieciešamās zāles mūsu jaunajā portfelī ir. Temps mums ir labs, komanda iedvesmas pilna.

Taču man arī jāatzīst, ka daudzas uzņēmuma problēmas bija saistītas ar to, ka līdz cilvēkiem nenonāca informācija. Protams, uzņēmumā, kurā ir ap tūkstoš darbiniekiem, es ikdienā ar katru izrunā-

ties nevaru, to dara mani kolēģi, dažādu līmeņu vadītāji. Bet man ir savas metodes, kā pārbaudīt, vai līdz darbiniekam ir nonākusi informācija.

Kādas tās ir?

Ļoti vienkāršas – aizeju pie cilvēkiem parunāties, noorganizēju kādu sanāksmi, izstaigāju teritoriju. Šajā nozarē esmu visu mūžu, sanāksmē jau pēc darbinieku acīm varu nojaust, vai viņi ir par vienu vai otru lietu informēti. Ja redzu, ka nav, runāju par to ar vadītājiem. Jo, ja es izeju kolektīva priekšā un saku, ka katrs cilvēks man ir vērtība, bet reāli tas netiek nodrošināts, tad iznāk, ka es esmu melojis, un to es nespēju pieņemt. Ja cilvēki nezina, par ko esam vienojušies direktoru padomē, tad nevar viņus vainot kādā neizdarībā, jo viņi vienkārši nezina, kas jādara.

Daudz mēdz runāt par uzņēmuma kultūru. Varu izstāstīt, kas mani pārsteidza, šeit ienākot pirms diviem gadiem. Mana kabineta durvis ir vaļā, un ir drosminieki, kas pie manis atnāk (*smaida*). Atnāca viena kolēģe, aizrunājāmies, un viņa vienā brīdī saka: «Jūs nevarat iedomāties, kā bija, kad es atnācu strādāt šajā uzņēmumā (runa ir par starplaiku pēc Maligina aiziešanas). Vecākie kolēģi man teica: «Tu tikai neuzdod jautājumus, citādi tevi atlaidīs no darba...» Es neesmu viszinis, man patīk, ja komandā ir daudzi zinošāki par mani, un ar gandarījumu jūtu, ka darbinieki arvien mazāk baidās teikt, ko domā. Tikai tā var sasniegt rezultātu un nodrošināt radošu atmosfēru. Bailes ļauj manipulēt ar cilvēkiem, bet manipulācija ir noziegums.

Procesi, kas šodien notiek Eiropā, ir fantastisks apliecinājums, ka mēs bijām un esam uz pareizā ceļa. Eiropa ķīmijas ražošanu izvietoja Indijā un Ķīnā, bet, kad sākās covidpandēmija un citas krīzes, loģistikas ceļi tika pārtraukti un Eiropā iestājās reāls zāļu trūkums. Tagad Eiropa gatavo likumdošanu ražošanas relokācijai atpakaļ Eiropā. To jau sen vajadzēja darīt. Un Latvijā tas jau šobrīd ir nacionālo ražotāju izpildījums.

Vai tad Austrumāzijā ražot joprojām nav lētāk?

Vienmēr esmu teicis: ja kāds produkts ir būtiski lētāks nekā pie mums, kaut kam tiek kaitēts – cilvēkam, dabai. Esmu tur bijis daudzās rūpnīcās. Ir ļoti labas rūpnīcas, bet ir arī rūpnīcas, kurās ventilācija ir vienkārši sienā izsists caurums. Arī darba spēks tur vairs nav tik lēts kā agrāk.

Atgriežoties pie nosaukuma – *Olpha* ir saīsinājums no *Olainfarm*?

Daļējs atvasinājums. Par nosaukumu daudz diskutējām, jo mūsu tradicionālajos tirgos nosaukumu *Olainfarm* labi pazīst gan speciālisti, gan pacienti. Mums bija svarīga vietas identifikācija, jo šeit esam auguši, esam pilsētai svarīgs uzņēmums un lielākais nodokļu maksātājs novadā. Saskaņā ar mūsu plāniem iet Eiropas tirgos nosaukuma maiņai bija īstais brīdis, jo tajos tirgos mūs vēl zina diezgan maz. Tātad uz visām jaunajām

CILVĒKIEM NEVAR PĀRMEST VĒLMI IEGŪT LĒTĀKAS ZĀLES. KUR VIŅI TĀS ATROD? DIEMŽĒL ARĪ SLUDINĀJUMU LAPĀS

lietām ejam kā *Olpha*.

Kā farmācijas uzņēmums izvēlas, kuras zāles ražot? Tās, ko grib, tās, ko var, vai tās, kas ir modē?

Tas ir ļoti daudzšķautņains jautājums. Pirmkārt, mums ir jābūt konkurētspējīgiem, jāizstrādā un jāražo tas, kur jau šodien esam pasaules līmenī, – tie ir vispirms kardioloģijas un neiroloģijas grupu medikamenti. Šo produktu portfeli paplašinām, jo zināšanas par slimību iemesliem arvien aug un jauni līdzekļi parādās.

Otrkārt, ražot parasti izvēlas zāles pret tām slimībām, kas ir galvenie mirstības un invaliditātes cēloņi. Tāpēc mūsu produktu portfeli pēdējo divu gadu laikā ir parādījusies onkoloģija un diabēts.

Kas notiks ar zāļu pieejamību, ja Latvijā, nedod Dievs, sāksies karš? Cilvēki ātri paliks bez zālēm?

Šobrīd tiek darīts viss, lai tā nebūtu. Taču to vajadzēja sākt darīt agrāk, jo praksē šobrīd Latvijā pietiekamu zāļu rezervju nav arī daudzās slimnīcās. Bet, ja mēs cilvēkiem šodien pateiksim: «Sāciet uzkrāt zāles», rīt Latvijas aptiekas būs tukšas. Hroniskiem pacientiem, kuriem regulāri jālieto zāles, var izrakstīt recepti ilgākam laikam, un viņiem mājās kādu krājumu vajadzētu turēt. Obligāti tas nav, bet, ja es būtu šāds pacients, tad tā darītu.

Latvijā ir diezgan laba infrastruktūra, atbildību par zāļu pieejamību vajadzētu sadalīt starp visiem spēles dalībniekiem, un nacionālie privātie uzņēmumi šajā procesā spēlē būtisku lomu. Tas, kādas zāles ir vajadzīgas, nav valsts noslēpums – noslēpums ir tas, kur šīs zāles glabājas. Glabāšanā daudz palīdzēt var privātais sektors. Pienākums būtu ārstniecības iestādēm, apgādes uzņēmumiem, arī citiem turēt zināmu krājumu noteiktu zāļu un šo krājumu visu laiku atjaunot.

Tas viņiem būtu pienākums vai jau ir?

Vēl nav, tas ir mērķis. Pagaidām situācija ir diezgan skumja. Uzskatu, ka šajā lietā vajag iesaistīt privāto sektoru. Ja valsts tur fiziski krājumu, tas, kad beidzas zāļu derīguma termiņš, ir jāzinācina un atkal maksā naudu. Tikmēr privātais, ja tam liek turēt, piemēram, sešu mēnešu krājumu, to papildina ar jauniem medikamentiem, kuriem ir labi derīguma termiņi, bet tos, kuriem tuvojas termiņš, laiž

apritē. Tātad valstij jāiegulda tikai pirmā investīcija, jāizveido sistēma un tā jāuzrauga, tālāk visu apriti palīdz nodrošināt un organizēt privātais sektors, jo infrastruktūra tiešām ir augsti attīstīta un jau pierādījusi, ka spēj sniegt atbalstu krīzes situācijās, kad valsts gatavība un spēja reaģēt bijusi bēdīga.

Cik reāli ir noteiktie zāļu derīguma termiņi? Pēc termiņa beigām zāles lietot nedrīkst?

Zālēm ir noteikts derīguma termiņš, fiksēts reģistrācijas dokumentos, tātad tajā laikā šīs zāles var lietot droši. Lai dotu pacientam šo drošību, dati, protams, ir garāki, bet juridiski ražotājs parakstās par noteiktu derīguma termiņa laiku. Pēc šā datuma zāļu lietošana ir lietotāja paša atbildība.

Kāpēc zāles ir tik dārgas?

Tas ir viens no mītiem, kas izriet no nepietiekamā finansējuma zāļu kompensācijas sistēmai. Latvijā ir medikamenti, kuri ir dārgāki nekā Lietuvā, Igaunijā un arī citur pasaulē, un ir medikamenti, kuri te ir lētāki nekā attiecīgajos tirgos. Zāļu klāstā attiecība ir apmēram puse uz pusi. Taču rakstīts parasti tiek tikai par tām, kas ir dārgākas.

Igaunijā un Lietuvā vienkārši ir plašāks kompensējamo zāļu saraksts. Daudzas no tām zālēm Latvijā ir nevis kompensācijas sistēmā, bet brīvā tirgū, tā rodas atšķirība. Te nevar runāt par «vidējo temperatūru slimnīcā». Arī PVN zālēm Latvijā ir lielāks nekā Igaunijā un Lietuvā. Taču, tā kā Latvijā valsts diemžēl, salīdzinot ar citām Eiropas valstīm, apmaksā mazu daļu recepšu zāļu, cilvēkiem nevar pārnest vēlmi iegūt lētākas zāles. Kur viņi tās atrod? Diemžēl arī internetā, sludinājumu lapās vai sūtot no ārzemēm no puslegālām lapām. Šajā brīdī es gribētu saukt: mīļā latviešu tauta, taisni tur ir visvairāk falsifikātu!

Pēdējais jautājums: vai jūsu skats uz nākotni, ņemot vērā situāciju pasaulē, ir optimistisks?

Galvenais ir objektīva un pieredzē balstīta informācija, bet pret to var izturēties divējādi. Pesimists, saņēmis informāciju, saraujas, bet optimists redz iespējas. Kad nomainījās akcionāri, mums bija nopietnas diskusijas par uzņēmuma nākotni. Viņi ir vietējie uzņēmēji, labi saprot, ka bez produktu portfeļa, bez cilvēka vajadzībām atbilstoša piedāvājuma nekādas attīstības nav, un mums ir apstiprinātas milzīgas investīcijas. No mums prasa idejas, nauda būs.

Atceros, reiz pie mums viesojās Ķīnas delegācija. Vispirms viņi teica, ka mums laikam ir brīvdiena, jo ielās esot maz cilvēku, – lai gan tā bija darbdiena. Kad ķīnieši uzzināja, ka Latvijā vispār dzīvo kādi divi miljoni cilvēku, viņi pateica divas lietas. Pirmkārt, ka tas ir ļoti maz, tātad mēs droši vien cits citu pazīstam. Otrkārt, un tas bija pats svarīgākais: «Tas ir ļoti labi, jo jūs droši vien varat visi cits citam palīdzēt!» Un es ticu, ka mēs varam! ●