



## 5 minutes with ... Vasyl Hubarets, Corporate Communications Director, Darnitsa Pharmaceutical Company

On February 24 at 6.40 all **Darnitsa** management team had its first conference call which was part of our antirecessionary plan of actions which embrace main business and manufacturing process in the situation of war. We already developed this plan in January and on February 24 started its immediate implementation.

**A**ntirecessionary plan became the foundation of company's continuous work. However, at some point we had to solve problems using manual mode: the situation changed quickly, it was unpredictable. During the first month of war top management had

online meetings three time a day, the same working schedule was applied in the teams. This communication mode enables to take the decisions using the principle "here and now". Logistic was the major problem and at the beginning of war everyone

was facing it. In order to ensure constant medicines supply Darnitsa helped distributors to find truck drivers and transportation means that correspond to technical requirements to medicines transportation. At the beginning it was difficult – but we managed to organize medicines delivery to all Ukrainian controlled territories. Darnitsa started medicines delivery directly to the hospitals and even front line. We were one on the first who did it. The next problem was related to raw materials supply since in this context pharmaceutical industry





## 5 хвилин з... Василем Губарцем, директором з корпоративних комунікацій фармацевтичної компанії «Дарниця»

24 лютого о 6:20 уся команда директорів «Дарниці» вийшла на перший дзвінок. Він був частиною нашого антикризового плану дій, який охоплював головні бізнес- та виробничі процеси у воєнних умовах. Ми склали цей план ще у січні, а 24 лютого розпочали його негайну реалізацію.

**А**нтикризовий план став основою безперервної роботи компанії. Однак на багатьох етапах доводилося розв'язувати проблеми вручну – ситуація швидко змінювалася та була надто непередбачуваною. Впродовж першого місяця війни директори зустрічалися онлайн тричі на день, такий самий ритм роботи був і в їхніх командах. Цей режим комунікацій дозволив узгоджувати рішення за принципом «тут і зараз».

Найбільша проблема виникла із логістикою – на початку війни з нею стикалися всі. Щоб забезпечити безперервне постачання ліків, «Дарниця» допомагала дистриб'юторам шукати водіїв вантажівок і транспорт, який відповідає технічним вимогам, що висувуються до перевезення лікарських засобів. Спершу було важко, але нам вдалось налагодити доставку ліків на всі контрольовані території України. «Дарниця» почала доставляти їх напряму до лікарень чи навіть на передову. Ми стали одними з перших, хто це зробив.

Наступна проблема – сировина, адже фарма є імпортозалежною галуззю в цьому контексті. Із сировиною також виникали логістичні проблеми, до того ж валютні коливання теж негативно впливали на ціну. Але у січні-лютому

«Дарниця» підготувала певний запас сировини, що дозволило їй не зупиняти виробництво. Тож у березні відсоток виготовлених лікарських засобів становив 60 від такого у довоєнний період, а у квітні компанія вже повністю вийшла на довоєнний рівень виробництва.

Безпека людей постійно залишається нашим пріоритетом. Офісні співробітники одразу перейшли на роботу в режимі онлайн. Завдяки тому, що «Дарниця» багато років працювала над автоматизацією процесів, вона була готова до такого режиму. Під час воєнних дій це було однією із критичних частин фундаменту, на якому базувалась керованість підприємства.

Компанія використовує віддалений і гібридний формати робіт для тих професій, де це можливо, тож наразі близько 10% фахівців залишаються за кордоном або переїхали на захід України, де продовжують працювати віддалено.

Та жоден план і жодна автоматизація не допомогли б, якби не команда. Надважливою для співробітників стала емоційна підтримка з боку керівництва. Адже війна – це абсолютно нестандартна подія, яка прямо впливає на базову потребу людини в безпеці. Лідерській команді потрібно було взяти на себе відповідальність не тільки



strongly depends on import. There were logistic problems with raw materials supply. Besides instable currency exchange rate also had a negative influence on the prices. However, in January-February Darnitsa prepared certain stock of raw materials that enabled the company to work without stops. In March we manufactured 60% of the amount produced in pre-war time, while in April we managed to reach the pre-war level. Safety of people is our constant priority. Personnel working in the office immediately started to work online. For many years Darnitsa worked on processes automation, so we were prepared for this mode. During the war it was one of the critical component of the foundation for company's controlled management. Company apply remote and hybrid modes of work – where it's possible – and at the moment about 10% of employees remain abroad or moved to western Ukraine where they continue to work remotely. No plan and no automation could help if there is no support from the team. Emotional support from the management was extremely important for employees. The war is absolutely not standard situation which directly influences basic human need of safety. Leadership team took the responsibility not only for business targets but for employees' psychological condition as well. We gave them time and opportunity to think about safety, both personal and family, and to come back to resource status. Undoubtedly top managers became the role models: they were 24/7 accessible, ready to support team members by all available means. For a long time Darnitsa considers its employees to be the source of valuable knowledge which are adapted and deeply integrated into the business. This attitude did not change during the full scale war. We understand the importance of retention of the team consisting

of the best specialists, thus we did not cut any vacancy and did not reduce salaries. On the contrary, we had new openings for specialists in chemistry and manufacturing. However, during the war business faces not only the problem of jobs retention. The issue of quick personnel adaptation to business requirements during the war is very complicated. Thus we had the task to provide our team with new focal points and opportunities – and not only to retain it. Darnitsa' All-Ukrainian call center which was opened at the beginning of the war is an example of such re-orientation. Country's independence, national security consists of many components including pharmaceutical independence. Ukrainian pharmaceutical manufacturing is able to guarantee it by supplying army and civil population with major part of necessary medicines. At the moment according to the data

of research company Proxima Research Ukrainian pharma producers supply 65% of the medicines consumption market and produce 61% of the medicines included in the National medicines list. Two out of top three pharma market leaders are Ukrainian companies. There are 113 pharmaceutical manufacturing facilities in our country, many of them are equipped at the highest international level. Available manufacturing and research facilities, as well as highly skilled personnel, enable quick expansion of medicines variety within the framework of state-private partnership and state purchases. This will strengthen stability of healthcare system under the conditions of cataclysm and environmental deviations. Every year Darnitsa invest about 10% of its revenues in development, mainly fixed assets, digitalization and R&D of new medicines.



за бізнес-цілі, а й за психологічний стан людей. Ми давали людям час і можливість подумати про безпеку, як персональну, так і родинну, й повернутися до ресурсного стану. Безперечно, керівники стали прикладом та рольовими моделями: вони були постійно на зв'язку, готові підтримати членів команди всіма доступними способами. Тривалий час у «Дарниця» ми культивуємо ставлення до співробітників як до носіїв цінних знань, що адаптовані та глибоко інтегровані в бізнес. Це не змінилося й під час повномасштабної війни. Розуміючи необхідність збереження колективу, до якого прагнемо залучати найкращих, ми не скоротили жодного співробітника, не урізали заробітні плати. Навпаки, ще й відкрили нові робочі місця для хіміків та працівників виробництва. Однак війна ставить перед бізнесом не тільки проблему збереження робочих місць. Досить складним є питання швидкої адаптації людей до потреб бізнесу за воєнних умов.

Тож завдання було не тільки втримати команду, а й надати їй нових фокусів та можливостей. Прикладом такої переорієнтації став усеукраїнський call-центр «Дарниця», відкритий на початку війни. Незалежність країни, її національна безпека складаються з багатьох чинників, серед яких є й фармацевтична незалежність. І українське фармацевтичне виробництво здатне гарантувати її, забезпечуючи як армію, так і цивільних значною частиною необхідних ліків. Уже сьогодні українські підприємства, за даними дослідницької компанії Proxima Research, займають більшість ринку в споживанні (65%). Два з трьох лідерів ринку – саме українські компанії. Наявні виробничі й наукові потужності, а також кваліфіковані кадри дозволяють швидкими темпами розширювати

номенклатуру ліків у рамках державно-приватного партнерства та державних замовлень, що зміцнить стійкість системи охорони здоров'я в умовах катаклізмів і примх навколишнього світу. Щорічно «Дарниця» інвестує в розвиток близько 10% доходу, переважно, це капітальні інвестиції, диджиталізація та розробка нових препаратів. За останні 5 років компанія інвестувала близько UAH 730 млн у створення нових лікарських засобів. Протягом цього часу ми ввели на ринок 63 нових бренди, що закріпило наші лідерські позиції у вітчизняній фармацевтичній галузі. На аптечних полицях у 2021 р. кожна сьома упаковка лікарських засобів була представлена продуктами компанії «Дарниця»\*.

\*Дані компанії Proxima Research.



DARNITSA

DARNITSA





medicines – the timing was decreased from 30 to 18 months. This enabled Darnitsa to launch 22 new medicines in 2021 in comparison with 10 in 2020. Despite the large scale war during 3 quarters of 2022 pharmaceutical company Darnitsa managed to launch 15 new medicines from anaesthetic, antirheumatic, antihypertensive categories, mucolytics as well as medicines enabling prevention of thyroid gland diseases during nuclear technological accidents. Nowadays we completely fulfil the plan for R&D of new medicines which was approved for 2022. Before the end of the year we will launch 4 more new medicines.

Ukraine is facing new strategic challenges – Darnitsa is aware of and help to answer them. In April 2022, in cooperation with the Ministry of Health of Ukraine and the National Security and Defense Council of Ukraine, we registered a drug to protect the population from radiation – “Potassium Iodide-125-Darnitsa”\*\*. We started its manufacturing within the shortest possible time. We donated 5,25 M doses of the medicine from the first batch to the Ministry of Health free of charge. Since May 2022 it is available in Ukrainian pharmacies. Up to now we manufactured 12 M units of “Potassium Iodide-125-Darnitsa”. Darnitsa has manufacturing facilities able to produce sufficient amount of this medicine for all population of Ukraine. We are able to manufacture 100 M tablets every month. But one should understand that consumption of “Potassium Iodide-125-Darnitsa” may have negative consequences if you don’t follow the prescription. The prophylactic dose of potassium iodide should be taken only after the official radioactive warning from officials or State Emergency Service of Ukraine. During the war we have received the license for manufacturing of Pfizer anti-COVID drugs and mRNA vaccines within the WHO program.

▶▶ During last 5 years the company invested about UAH 730 M into R&D of new medicines. During this time we launched 63 new brands that strengthened our leadership positions in Ukrainian pharma industry. In 2021 every seventh

pack of medicines on pharmacies’ shelves was produced by Darnitsa\*.

Due to digital transformation and business processes optimization the company managed to accelerate launch of new

\*Data of Proxima Research company

\*\*ПІ UA/19348/01/01. It’s compulsory to read the instruction before taking the medicine.



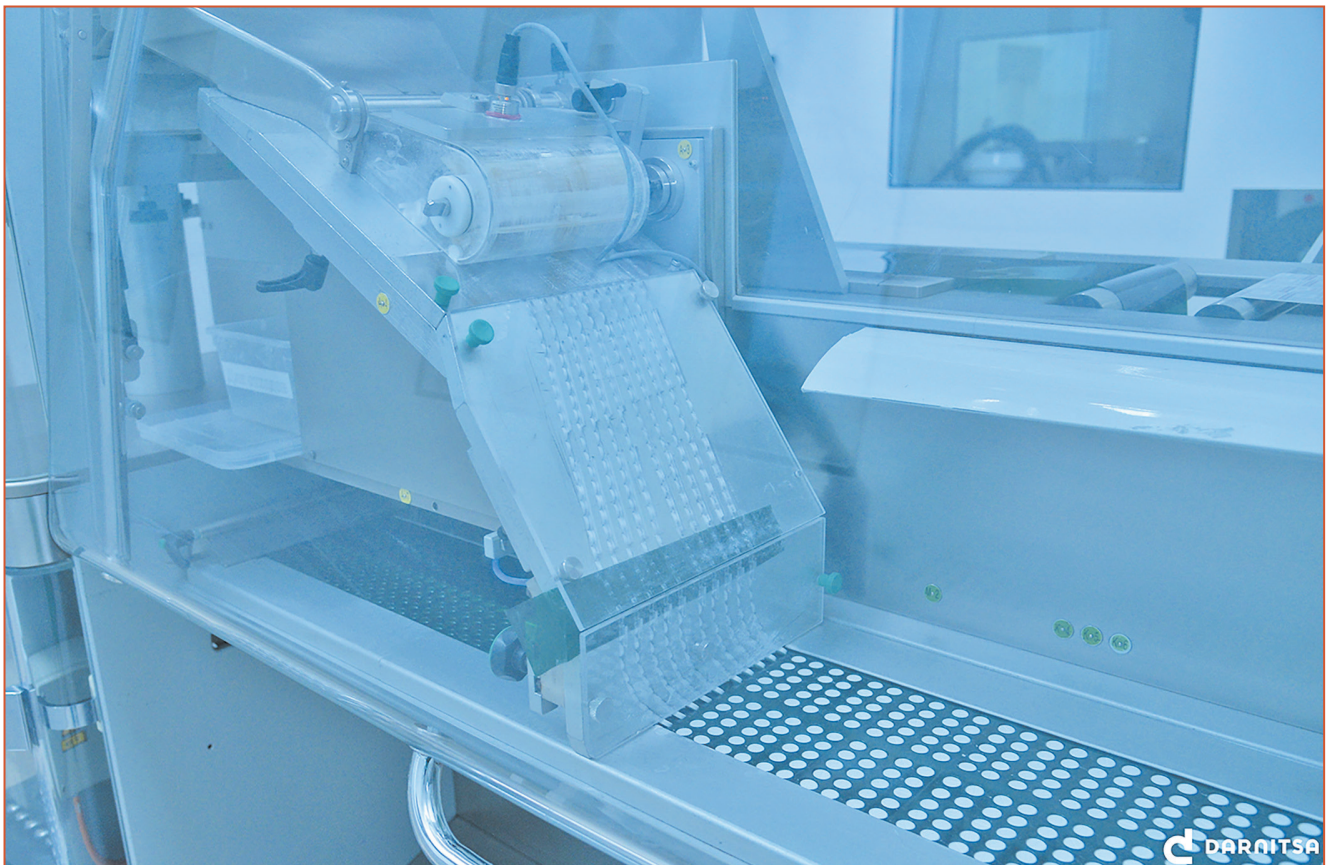
Завдяки цифровій трансформації та оптимізації бізнес-процесів компанії вдалося прискорити запуск нових лікарських засобів із 30 до 18 міс. Саме тому в 2021 р. «Дарниця» вивела на ринок 22 нових лікарських препарати, тоді як у 2020 р. (для порівняння) – лише 10. Незважаючи на широкомасштабну війну, за три квартали 2022 р. фармацевтична компанія «Дарниця» випустила 15 нових лікарських препаратів. Це знеболювальні, протиревматичні та антигіпертензивні засоби, муколітики, а також препарат для профілактики захворювань щитовидної залози під час ядерно-технічних аварій. Наразі ми повністю виконуємо план із розробки нових лікарських засобів, встановлений на 2022 р. До кінця року плануємо запустити у продаж ще чотири нові препарати. «Дарниця» приділяє увагу стратегічним викликам, що постають перед країною. Так, у співробітництві із МОЗ та РНБО України у квітні цього

року ми зареєстрували препарат «Калій Йодид-125-Дарниця»\*\*, призначений для захисту населення від радіації, який було запущено у виробництво у максимально швидкі терміни. З першої виготовленої партії ми передали на потреби МОЗ 6,5 млн доз цього препарату безкоштовно. Окрім цього, вже починаючи з травня він наявний в аптеках країни. На сьогодні ми виготовили понад 12 млн доз «Калій Йодид-125-Дарниця». Компанія має достатні виробничі потужності, щоб повністю забезпечити потребу країни в цьому лікарському засобі. Ми можемо виготовляти більш ніж 100 млн таблеток щомісяця. Утім, слід розуміти, що споживання «Калій Йодид-125-Дарниця»

не за показаннями може мати негативні наслідки. Його варто приймати тільки після офіційного сповіщення влади чи ДСНС про радіаційну загрозу. Під час війни ми отримали ліцензію на виробництво протиковідних ліків Pfizer та мРНК-вакцини в межах програми ВООЗ. За цими напрямками працюватимемо на ринках, що розвиваються. Нашими пріоритетами є збільшення можливостей, нових технологій і розвиток української фарми. У серпні разом із фахівцями компанії Gradus Research ми провели дослідження\*\*\*, результати якого підтверджують наше припущення про важливість розширення продуктового портфеля в напрямку менталь-

\*\*РП UA/19348/01/01, перед прийомом обов'язково ознайомитися з інструкцією.

\*\*\*Дослідження, проведене Gradus Research на замовлення фармацевтичної компанії «Дарниця», включає 1000 інтерв'ю чоловіків та жінок віком від 18 до 60 років, що мешкають у містах із населенням 50 тис. і більше (19 – 20 серпня 2022 р.).



DARITSA

## Ukrainian Pharma: challenges and opportunities

Pharmaceutical Industry Review, special issue, December 2022

▶▶ We will work on emerging markets for these categories. Our priorities are enlargement of our opportunities, new technologies and development of Ukrainian pharma. In August we conducted a research\*\*\* with experts from Gradus Research company which confirm our assumption about necessity to extend product portfolio in the segment of mental health. 57% of Ukrainians informed that during last 6 months they had certain traumatic event concerning themselves or members of their family. However, only 13% asked for professional help. The situation requires active education of the population since timely professional assistance help

to reduce risks of chronic disease or its rise to higher level. We work in this direction as well as in the field of education for medical workers and have created [information platform\\*\\*\\*\\*](#) for doctors and patients. Considering geography of our interests, export extension is among our priorities. It's necessary for our country since it guarantees currency inflow. We have ambitious plans to enter Australian market this year. Next year we intend to enter African markets, and then – till 2024 – to establish our presence in a new 25 countries. We are interested in the following regions: Europe, Africa, Middle East and Asia. In April, already during large scale war,

we received GMP certificate from Australian regulator which opens Australian market for our medicines. By the way, Darnitsa's business corresponds to international requirements to compliance. We have introduced 'Code of business behavior and ethics', 'Policies on conflict of interests management', 'Code of business behavior of Darnitsa's partners'. Thus we are completely prepared to requirements of international partners. Our company also actively provides humanitarian aid. During 10 months of 2022 we have donated over 1,9 M packages of medicines to the Ministry of Health, medical organizations and volunteers. Almost 120 organizations received medicines from Darnitsa for a total amount of UAH 173 M. The company also transported to Ukraine 10 thousand packages of hemostatic medicine Celox, and donated it to hospitals free of charge. ■

\*\*\*The research by Gradus Research ordered by pharmaceutical company Darnitsa includes 1000 interviews of men and women aged 18-60 who live in the cities with population of 50 K inhabitants and more (19020 August, 2022).

\*\*\*\*The platform is purely informational and is not intended for self diagnosis and self treatment. If having symptoms, please, visit the doctor.





 DARNITSA

ного здоров'я. Адже 57% українців повідомили, що протягом останніх 6 міс пережили певну травматичну подію, яка стосувалася них самих та їхніх близьких. При цьому лише 13% зверталися по допомогу до професіоналів. Такий стан справ також потребує активізації загальноосвітньої роботи серед населення, оскільки надання вчасної професійної допомоги знижує ризик хронізації та/або прогресування хвороби. Тож ми працюємо також у напрямі навчання лікарів і створили [інформаційну платформу\\*\\*\\*\\*](#) для лікарів та пацієнтів. «Дарниця» вже експортує свою продукцію до 14 країн світу і має понад 400 реєстрацій лікарських засобів за кордоном, зокрема в країнах Європи та Азії. Ми зацікавлені у збільшенні об'ємів експорту і активно розвиваємо нові географічні напрямки. Окрім виходу на ринок Австралії в цьому році, ми активно розвиваємо напрямок регіону MENA, зокрема плануємо збільшити об'єми експорту до Іраку та Ємену.

\*\*\*\*Платформа є інформаційною та в жодному разі не призначена для самодіагностики і самолікування. За наявності симптомів слід звернутися до фахівця.

У середньостроковій перспективі плануємо вихід на ринки країн Південно-Східної Азії, де ми ще не присутні, таких як Малайзія і Сингапур. Також у фокусі розширення географії експорту в країнах ЄС – вихід на ринки Болгарії, Латвії, Хорватії та Естонії. І новий пріоритетний для нас ринок – країни Африки. Ці регіони ми виділили, зважаючи на відповідні економічні, продуктові, регуляторні та медичні чинники. До речі, бізнес «Дарниці» відповідає світовим вимогам щодо комплаєнтності, у нас запроваджено «Кодекс ділової поведінки та етики», «Політику управління конфліктом інтересів» і «Кодекс ділової поведінки контрагента Дарниці», тож ми цілком готові до вимог міжнародних партнерів. Також компанія активно надає гуманітарну допомогу. Починаючи

з 24 лютого, станом на середину грудня, «Дарниця» безкоштовно передала МОЗ, медичним установам та волонтерським організаціям більш ніж 2,2 млн упаковок лікарських засобів. Ліки «Дарниці» загальною вартістю понад 200 млн грн отримали більш як 200 організацій. За власний кошт компанія ввезла до країни 10 тис. упаковок гемостатика Celox і безкоштовно передала їх до шпиталів. ■



 ДАРНИЦЯ

<https://www.darnitsa.ua/>