

МЕЦЕНАТСТВО ЯК НОРМА ЖИТТЯ



Валерій СУЗДАЛЬЦЕВ народився 24 березня 1946 року в Києві. Закінчив Київський політехнічний інститут, працював на Київському заводі напівпровідникових приладів, в Інституті мікроелектроніки. Має понад 30 наукових публікацій, сім винаходів. Генеральний директор спільного українсько-словацького торгово-виробничого підприємства «Промед» з 1993 року. Консультант комітету Верховної Ради України з питань охорони здоров'я, материнства та дитинства. Одружений, має двох синів, двох онуків та онуку.

ЧИ МОЖЕ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ СТАТИ ПЕРЕШКОДОЮ ДЛЯ БЛАГОЧИНСТВА?

На початку лютого виповнилося десять років із дня заснування спільного українсько-словацького підприємства «Промед». За ці роки його колективу довелося пережити багато падінь і злетів. На сьогодні «Промед» – один із лідерів на українському ринку продажу медичного обладнання. До того ж, це підприємство вигідно відрізняється від своїх конкурентів продуманою кадровою політикою та постійною участю в різних благодійних акціях.

Половина успіху будь-якої справи залежить від уміло-

го керівництва. Валерій СУЗДАЛЬЦЕВ, генеральний директор СП «Промед», – представник нової генерації підприємців, які турбуються не лише про прибутки, а й про благополуччя тих, кому конче потрібна допомога. І байдуже, чи то близькі, чи зовсім незнайомі люди. Досягнувши успіху в бізнесі, Валерій Вікторович почав упроваджувати благодійні проекти, спрямовані на допомогу сектору охорони здоров'я, активно залучаючи до співпраці багатьох іноземних партнерів.

БУТИ КРАЩИМ СЕРЕД КРАЩИХ

Для народженого в повоєнному Києві хлопчика перспектив було небагато, особливо якщо він прийшов на світ у звичайній родині із середнім достатком. Мати-фельдшер і батько – культпрацівник заводу не могли забезпечити синові безхмарного майбутнього. Змалечку Валерій збагнув, що піднятися навіть до середнього рівня можна тільки завдяки власному розуму. Тому гасло «учитись, учитись, учитись» сприйняв як заклик до дії. Старанно й наполегливо оволодівав шкільними знаннями. Жорсткі умови навчання посприяли розвиткові таких його рис, як висока працездатність, уміння досягати поставленої мети, прагнення завжди бути кращим в усьому, до чого прикладав свій розум та руки. В дев'ятому класі з'явився ще один стимул для самовдосконалення. То була... любов із першого погляду. Саме тоді до класу, в якому вчився Валерій Суздальцев, прийшла нова учениця, яка згодом стала першою і єдиною коханою в його житті. Для того, щоб сподобатися фантастичної краси дочці військовослужбовця з Севе́роморська, треба було стати кращим із найкращих. І вихвалитися не кількістю випалених цигарок, а якістю виконаних домашніх завдань та аргументованими відповідями біля дошки. Але й цього було замало, щоб сподобатися Алевтині. Та все ж згодом вона стала його дружиною.

Потім було навчання в Київському політехнічному інституті, заводські будні, науково-дослідний інститут. Була велика кількість наукових публікацій, робота над винаходами. Один із них, пов'язаний із технологією виробництва інтегральних схем, дав змогу експонувати шаблони, не переносячи дефектів на пластину.

Але настав 1991 рік, і електронна промисловість України опинилася в повному занепаді. Доля приготувала для Валерія

Вікторовича нові випробовування. Знову треба було робити вибір, але цього разу від його правильного рішення залежала доля великої родини. Постало питання, чи варто захищати дисертацію, яка навряд чи буде запитаною, і де працювати технологів з виробництва інтегральних схем, якщо самого виробництва вже немає? Дуже часто в таких ситуаціях люди або ламаються й закінчують життя в дурмані оковитої, або йдуть торгувати на ринок, аби хоч якось утримувати сім'ю. Але це не для Валерія Суздальцева.

Вчасно на допомогу прийшли колишні колеги зі Словаччини, які в 1993 році запропонували йому в ролі співзасновника увійти до складу українсько-словацького підприємства «Промед» і займатися реалізацією медичної техніки. Так Валерій Вікторович разом із синами поринув у незнайомий світ бізнесу.

СТАНОВЛЕННЯ БІЗНЕСУ

Десять років промайнули швидко. За цей час СП «Промед» перетворилося на великий холдинг, до складу якого входять три самостійні компанії: «Елмед», що торгує складним медичним обладнанням, а також розробками ноу-хау; «Пілмед», що продає імплантати для стоматології; «Юнімед», що займається продажем предметів для грудного вигодовування, засобів оральної гігієни й має дві стоматологічні клініки. До речі, ці клініки мають найкраще стоматологічне обладнання та гнучку цінову політику. Це, знову ж таки, один із принципів роботи Суздальцева, характерний для всіх підприємств холдингу. Він вважає, що 10-15 відсотків знижки ще ніякого власника не зробили бідним, а пацієнтам навпаки, приємно навіть у комерційній структурі розраховувати на поступки. Однією з настанов Валерія Вікторовича є така: людина народжена не





тільки щось брати від суспільства, а, насамперед, щось віддавати йому й підтримувати слабшого.

Підприємство зарекомендувало себе перед закордонними партнерами як надійне, стабільне й перспективне. Попри те, що після славнозвісного «чорного вівторка» 1998 року компанія була на межі банкрутства, керівництво знайшло вихід із кризи й не підвело партнерів. Своїм особистим авторитетом Валерій Суздальцев зміг довести, що нестабільність в економіці держави не вплинула на довіру до фірми з боку споживача.

Кадрова політика підприємства будується на принципі: не переманювати кадри від конкурентів, а виховувати й навчати власні. Персонал, у свою чергу, також не поспішає шука-

ти кращої долі деінде. Із 24 співробітників «Промеду» шістнадцять працюють понад шість років. Першокласним спеціалістом компанії за умов інтенсивної роботи можна стати не менш ніж за два роки. На навчання співробітників у «Промеді» витрачають великі матеріальні, інтелектуальні та часові ресурси.

ЖИТТЄВЕ ПОКЛИКАННЯ

Завдяки Суздальцеву відбувається втілення в життя кількох благодійних проектів, покликаних забезпечити українські лікарні необхідним обладнанням. А почалося все під час відраджень до Швейцарії, де він в одній із газет прочитав, що уряд цієї країни надав допомогу в галузі охорони здоров'я кільком державам СНД. «А чи може Швейцарія надати допомогу Україні? – поставив питання Суздальцев. Ідея, як згодом з'ясувалося, отримала продовження.

Спочатку, разом зі швейцарськими колегами, Валерій Вікторович організував поставку до кожного пологового будинку Волинської, Донецької, Івано-Франківської, Рівненської областей та міста Києва обладнання для реанімації новонароджених. Це був перший етап програми «Неонатологія», яка була визнана у Швейцарії кращим проектом, утіленим за останні чотири роки. До речі, «Неонатологія» знайшла своє продовження у вигляді «Перинатальної програми» вартістю три мільйони швейцарських франків.

За ці роки побачили життя два українсько-швейцарські проекти з постачання медичного обладнання до двох психіатричних лікарень у Київській та Волинській областях на загальну суму близько 150 тисяч доларів. До цієї акції була залучена швейцарська клініка «Кенігсфельден». Крім того, швейцарська сторона запросила до себе на навчання наших лікарів. Проект вдався й отримав продовження.



Але найбільш довгоочікувана подія відбулася в Києві наприкінці січня 2003 року, коли за сприяння Валерія Суздальцева уперше в Україні було проведено операції із транскатетерного закриття дефектів міжпередсердної перегородки з допомогою амплатц-оклюдерів. Це своєрідна парасолька, що «виправляє» помилки природи. Цей українсько-словацький проект утілювали понад два роки. Наші фахівці були на стажуванні в одній із провідних клінік світу – дитячій кардіологічній клініці університетської лікарні міста Братислави. Ця так звана «безкровна» операція дає змогу не зупиняти серце, не використовувати донорської крові й через три дні виписувати пацієнта додому. Жодного з проектів не було б реалізовано, якби не підтримка профільного комітету Верховної Ради України, представників МОЗ, Національного агентства України з питань розвитку та європейської інтеграції та Міністерства економіки, регіональних адміністрацій та співробітників посольств.

Але далеко не всі закордонні представники погоджувалися працювати з українськими компаніями. На власному досвіді Валерій Вікторович переконався: закордонні партнери побоюються, що та матеріально-технічна допомога, яку надають Україні, врешті-решт опиняється на ринку або псується на невідомих складах. Українські податкові закони також стали каменем спотикання на шляху роботи СП «Промед». Але, за словами Валерія Суздальцева, хоч наше законодавство, може, дещо й недосконале, та іншого ми не маємо. Тож треба діяти в його рамках, не пасуючи перед негараздами. Адже дорога, вкрита ямками та горбами, вчить долати труднощі, що трапляються на шляху будь-якого підприємця. Це – школа життя й наука перемагати.

Підготувала Ольга В'ЯЗЕМСЬКА



PATRONAGE AS A LIFE STYLE OR CAN BUSINESS FOR PROFIT BE AN OBSTACLE TO CHARITY

Prepared by Olha VIAZEMSKA

Ten years have passed at the start of February since the Ukrainian-Slovak joint ProMed venture was founded with all kind of rises and falls the collective of it having gone through during the period. Today, the ProMed Company is one of the leaders in sale of medical equipment on the Ukrainian market, being also noted favorably by the well thought-out personnel management and standing participation in various charity efforts.

Half of the success of activity of any type is dependable on management skill. Valeriy SUZDALTSEV, the director general of the JV ProMed, represents the new generation of entrepreneurs whose concern in addition to profitability also involves worries about well-being of those desperately needing help with no difference whether they are kinfolk or complete strangers.

Having succeeded in business, Valeriy set to organize and provide philanthropic and humanitarian assistance the healthcare sector by also drawing into cooperation his numerous foreign partners.

