



5 минут с... Натальей Васильевой, директором выставки «Фармтех»

Как Вы оцениваете результаты выставки «Фармтех» в 2012 году?

У нас в этом году рекордные результаты по многим направлениям, в частности, по количеству посетителей. По нашим данным, полученным за два часа до окончания выставки, мы превысили прошлогодний показатель посещения на 32,6 %. Об этом сообщил отдел корпоративного маркетинга.

Скажите, уже преодолен показатель 5 500 посетителей?

Да, еще вчера. Сегодняшние данные – это 5 559 уникальных посетителей. И это самое большое количество посетителей за все времена существования выставки. Я также хотела бы особо остановиться на нашем новом проекте «Фармтех Тьютор», организованном совместно с АРФП. Мы получили за него благодарность от вице-губернатора Ярославской области. В правительстве области очень довольны полученными результатами и надеются на более масштабное продолжение сотрудничества. Нынче в проекте приняли участие 23 студента, в следующем году

планируется не менее 40. Вчера у меня была встреча с представителями Казахстана, которые тоже узнали о проекте и предложили прислать своих студентов для участия в «Фармтех Тьютор». Это говорит о правдивости и актуальности того, что мы делаем. В следующем году мероприятие выйдет на новый уровень: это был пилотный проект, а далее будут уже другие масштабы.

Вероятно, в таком проекте было бы интересно участвовать и студентам Харьковского фармуниверситета?

Это было бы очень интересно, ведь на самом деле все равно у нас общее пространство. Молодые люди обменивались бы идеями, мнениями, опытом – уже имеющимся или полученным здесь. И в таком круглом столе, какой сегодня проводился, могли бы принять участие представители вузов из разных стран СНГ. Я очень довольна результатами, довольны и наши участники. Экспоненты выставки «Фармтех», участники проекта, получают особую благодарность от правительства Ярославской

области, которое расценивает нашу инициативу как социально значимое событие, особо важное для региона. Надо отметить, что кандидаты из числа студентов были подобраны очень хорошие, высокого уровня.

На территории Ярославской области работает завод компании «Никомед» (Группа «Такеда»)?

Да, на предприятии остро стоит вопрос кадров не только высшего, но и среднего звена, поэтому в проекте «Фармтех Тьютор» принимали участие не только студенты университета, но и учащиеся лица.

Мне хотелось бы особо отметить наше новое начинание – проект Pharmingredients+, который в следующем году получит свое дальнейшее развитие. Выставка для компаний подобного профиля была очень удачной, в частности, представители «Индукерна» заметили, что для них «Фармтех 2012» был самым лучшим за все годы участия. На сессии по сырью и ингредиентам в первый день форума было более 150 человек. Уже на первый доклад пришли свыше 100 слушателей, и их количество дальше только увеличивалось. С большим успехом прошли и корпоративные конференции компаний «ФармВилар» и IMCD, участников раздела Pharmingredients+, на каждой присутствовали около 100 человек. Это говорит о большом интересе к рынку сырья и ингредиентов и растущей потребности в знаниях о специфике работы с ними. Интерес к мероприятиям выставки по сырью и ингредиентам и компаниям, работающим в этой области, также свидетельствует о том, что наша площадка прекрасно подходит для их проведения. Поэтому мы будем продолжать двигаться в данном направлении.

На выставке 2013 года 26 ноября заявлен «Днем фармацевтических ингредиентов и вспомогательных материалов». Это будет тематический день в деловой программе выставки, включающий и сессию форума «Фармтехпром» и специализированные мероприятия компаний. Я думаю, что это будет более удобно и для посетителей, поскольку некоторые могут приехать только на день, они разрываются между желанием посетить мероприятия компаний в один день и наш форум – в другой, и еще встретиться с партнерами на выставке. Теперь же у них будет возможность посетить все важные для них события в течение одного дня.

Я сегодня наблюдала, как на стенде Innojet, по крайней мере, три производителя ингредиентов нано-

силы предлагаемые ими покрытия на таблетки на коутере компании. Производитель лекарств ведь тоже может провести аналогичный эксперимент с интересующими его материалами?

Мы на это и рассчитываем. Кроме того, руководством Группы компаний ПТЕ принято решение стимулировать производителей привозить на выставку оборудование. Будет видоизменена ценовая политика: компаниям, выставляющим настоящее работающее оборудование, а не плакаты, плазменные панели и кофеварки, стоимость участия в выставке частично компенсируют. В связи с этим все процессы станут еще более наглядными. Именно такая комбинация оборудования, сырья и процессов оптимальна и полезна для всех, мы будем и дальше оказывать содействие специалистам в поиске ответов на самые актуальные вопросы, стоящие перед отраслью. Я считаю, что в этом плане наша площадка действительно уникальна.

Мало кто сомневается в том, что это уникальная площадка, и все очень благодарны организаторам.

Спасибо, на самом деле это очень приятно. Большинство участников сегодня готовы подтвердить свое присутствие в следующей выставке. Я

уже знаю, что произойдет расширение экспозиций некоторых компаний. И этот факт не может не радовать, ведь над этим ведется работа изо дня в день. У нас свыше 70 % компаний – постоянные участники, ядро. Мы делали подсчет, и руководство нашей компании довольно таким высоким показателем.

Это очень хороший показатель удержания клиентов. Мы Вас поздравляем с очередной выставкой, желаем с новыми силами работать дальше. Очень приятно наблюдать, как Вы работаете на специализированных зарубежных выставках, пропагандируете российский фармацевтический рынок и привлекаете инвестиции: в страны СНГ многие заходят благодаря Вашей выставке.

Я всем говорю: если вас интересует российский рынок, другого пути просто нет. Вы можете приехать как посетитель и посмотреть на то, что тут происходит, и кто здесь уже работает, но это только начало. Для того чтобы понять востребованность вашей продукции или ваших услуг на этом рынке, надо участвовать в выставке. Не ожидайте, что будет легко, но если этот рынок вам интересен, другого пути нет. Многие находят здесь партнеров

и далее уже работают с их помощью. Однако вход на рынок – однозначно, через наш проект.

Я была очень рада увидеть на нынешней выставке людей из разных стран, работающих в фармацевтической отрасли, которых лично знаю. Можно смело сказать, что наша выставка – своеобразное место встреч специалистов. Мы к этому долго шли, 14 лет. В 2013 году у нас 15-летний юбилей. За это время многие проекты просто перестали существовать или упали в рейтинге, видоизменились. А мы выросли, развились. Цифры говорят сами за себя: первая выставка – 550 м², эта – 5 926 м², количество экспонентов выросло в 10 раз по сравнению с первым мероприятием.

За 14 лет «1:10» – отличный результат!

– Да. Постараемся, чтобы 15-я выставка была еще лучше. Она будет проводиться в этом же зале, фактически в те же сроки, с 25 по 28 ноября 2013 года. Всех приглашаем, всех ждем. Обещаю, что выставка станет еще интереснее, полнее и зрелищнее.

И мы Вам желаем в этом больших успехов. □



VIP-тур для гостей выставки «Фармтех»



DIRECTLY from polymer to aseptic product by... SYFPAC®

Наши BFS (Выдувание-Наполнение-Запаивание) машины являются очень гибкими и разнообразными, способными выполнять асептический розлив фармацевтических продуктов, включая цитотоксические препараты, живые вирусы и высоко активные субстанции во флаконы, бутылки от 0,25 мл и канистры до 13 литров из полипропилена, полиэтилена низкой или высокой плотности. Также недавно запатентованная машина SYFPAC® - SECUREJECT® предназначена для изготовления преднаполненных шприцев из пластиковых гранул.



BREVETTI ANGELA S.R.L.

VIA DELL'INDUSTRIA, 99 (PO BOX 175)
36071 ARZIGNANO (VI) ITALY
Tel. + 39 0444 474200 - Fax: + 39 0444 474222



**Technocom Engineering GmbH –
представительство Brevetti Angela s.r.l
в России и других странах СНГ**

Московский офис:
Тел./факс: +7 (495) 502-79-09.
info@technocom.at,
www.technocom.at



brevettiangela.com

Какие новые решения предлагает Ваша компания на выставке «Фармтех» в этом году?

Инновационное решение от компании symex – это запатентованная технология «гомогенизатор – Co-Twister». Обыкновенная система основана на взаимодействии ротора со статором, в основе же новейшей технологии компании symex лежит взаимодействие ротора с ротором. Статор становится динамическим и превращается в ротор. В 2012 году первый клиент в России уже использует нашу новую технологию.

Надеемся, что эта разработка откроет для нас широкие возможности на российском рынке. Мы уже 10 лет поставляем оборудование в Россию, новую запатентованную систему – впервые. Рассчитываем, что за этим заказом последуют другие. Мы наблюдаем определенные изменения в сознании клиентов из России и стран СНГ: важна не только цена оборудования, не менее значимы и новые разработки.

Вы работаете на рынке России и других стран СНГ уже 10 лет. Каково Ваше мнение относительно перспектив и тенденций развития этих фармрынков, состояния внедрения GMP?

symex – немецкая компания, работающая с клиентами по всему миру. По нашему мнению, на рынке России у компании очень хорошие возможности. У меня сложилось впечатление, что в российской фармацевтической промышленности проходят глубокие преобразования. Клиенты говорят о путях организации производства и контроля качества на своих предприятиях в соответствии с требованиями GMP. Я думаю, что это только начало – и хорошая перспектива на несколько ближайших лет.

Мы производим оборудование для фармацевтической и косметической промышленности и сопровождаем своих клиентов в этих отраслях. Вы знаете, что международные компании – такие как, например, Novartis, AstraZeneca, Pfizer – начинают строительство производственных мощностей в России, что дает новые возможности местному рынку. А для нас присутствие таких компаний в регионе является очень хорошим индикатором: мы следуем в Россию за своими клиентами, с которыми работаем в других странах. Раньше такой возможности не было.

Внедрение стандартов GMP не влияет на наш бизнес напрямую. Но когда клиент рассматривает какую-то функцию, то начинает думать и говорить



5 минут с... Франком-Рудигером Боосом, управляющим директором, symex GmbH & Co. KG

об использовании комплектующих, деталей, сертифицированных материалов. И тогда у него возрастает интерес к высококачественной технике.

Насколько мы знаем, при приобретении оборудования важно иметь на него валидационный пакет. Что Вы можете предложить?

Мы предлагаем полный пакет документов по валидации – OQ, PQ, и т. д. Он является частью нашего общего предложения. Также можем провести квалификацию системы – как и процесса в целом – совместно с заказчиком.

Готовим пакет документации, наши инженеры ездят в Россию и сопредельные страны для осуществления работ. Это тоже часть нашего бизнеса.

Будут ли востребованы предлагаемые Вашей компанией новые технические решения на развивающихся рынках, в частности в России, Украине и других странах СНГ?

Ориентация на оказание сервисных услуг – важная особенность нашей компании, особенно в России и других странах СНГ. Мы стремимся не только продать какую-то единицу оборудования, но и поддерживать ее в работающем состоянии. Наши машины уже разрабатываются с учетом возможности предоставления хорошего сервиса. Хотелось бы подчеркнуть, что с самого начала symex создавалась как сервисная компания – и всегда огромное внимание уделяет обслуживанию оборудования. Также существует очень гибкий подход к поставкам запасных частей и работе сервисных инженеров. И клиенты уверены, что в будущем

системы symex будут работать соответствующим образом.

Для лучшего оказания сервиса на месте мы работаем с компанией «Героник», которая находится в России и специалисты которой прошли обучение в Германии. Они знают, как работает система, и что делать в каждом конкретном случае. У некоторых специалистов компании symex открыты постоянные визы в Россию – и клиентам не нужно месяцами ждать доставки какой-то детали. Также имеется возможность получить определенный набор запчастей непосредственно на складе в Москве, поэтому сервис быстрый и надежный. И клиентам очень важно это знать. □

Контактная информация:



symex GmbH & Co. KG
Lengstraße, 10
D-27572, Bremerhaven, Germany
Tel. +49 (0)471 984010
Tel. +49 (0)471 98401-40
E-mail: info@symex.de;
www.symex.de



GERONIK
Machines & Service

Представитель по России и СНГ Geronik GmbH.

Тел.: (+7) 499 793 18 90,
(+7) 495 776 18 90
Тел./Факс: (+7) 499 723 57 89
E-mail: info@geronik.ru
www.geronik.ru





5 минут с... Артемием Кирпичниковым, генеральным директором компании «Холдинг Фармтех»

Я очень рад видеть Вас на выставке и с удовольствием отвечу на вопросы. Наша фирма старается следовать принципу «Сапожник должен тачать сапоги». Мы всю жизнь занимаемся в основном жидкой фармацевтикой – это и флаконы, и ампулы, а также технологическое оборудование. **«Холдинг Фармтех» – официальный представитель компании Bosch GmbH – упаковочная фармацевтическая техника, жидкие формы** в России и странах СНГ. В Украине сейчас начинает работу самостоятельное представительство этого подразделения, мы находимся в переходном периоде.

В этот раз на выставку мы привезли не только стандартную программу нашей фирмы, но и открыли еще три стенда, расположенных по всей выставке. На одном из них представлены наши партнеры – **«Уральский стекольный завод»**, который строится совместно с концерном **Nippon Electric Glass** (Япония), и их представительство **Nipro Glass Corporation**. Это мощный игрок международной стекольной отрасли, работающей для фармацевтики.

У нас есть отдельный стенд по направлению оборудования **second hand**, мы будем его каждый год расширять. На

нем представлено оборудование, даже уже привезенное под заказчика: картонирующие машины, емкости. Не все готовы покупать оборудование китайского производителя, все-таки выбирают немецкие машины, бывшие в употреблении, в том числе с возможностью нашей предпродажной подготовки и гарантии.

Также у нас есть еще один стенд – **мы производим блистерную ячею упаковку** для небольших фирм и научно-исследовательских институтов, которые у нас покупают упаковку и вручную фасуют флаконы, ампулы или комбинацию «ампула – шприц» и т. п. Представление на разных стендах отдельных направлений деятельности компании – это наша новая политика. В следующем году, как и в нынешнем, мы планируем 3–4 стенда по разным направлениям с партнерами из разных стран.

В 2012 году на нашем стенде представлена фирма **«Агроветзащита»**, которая приглашает фармпроизводителей к контрактному производству: у них есть мощности для выпуска мазей, таблеток, розлива лекарств в ампулы. Мы их партнеры и друзья: поставляем им оборудование, ампулы, лотки блистерные

для упаковки ветеринарной продукции. Хотелось бы отметить, что сегодня интенсивно развивается и родственная фармацевтике отрасль – агрохимия: мы продаем более 30 млн ампул агрохимическим компаниям. Они разводят препараты защиты растений для полива полей большими объемами в цистернах: 1 ампула на 100 л воды. Представляете, какие объемы! Агрохимия пересекается с фармацевтикой по используемым технологиям: те же ампулы, тот же розлив. Теперь переходим к Вашим вопросам.

Какие новинки предлагает Ваша компания на выставке «Фармтех» в этом году?

Прежде всего мы предлагаем продукцию новой для наших рынков **компании Wego (концерн Weigao) – стеклянные стерильные шприцы**. Это фирма № 1 в Китае, которая, кроме всего прочего, поставляет на европейский и американский рынки хирургический инструмент высочайшего класса. Шприцы Wego начала производить не так давно, всего три года назад. Мы сейчас регистрируем новинку в РФ – через два месяца регистрация должна быть завершена. Компания Wego производит шприцы из стеклотрубки Schott, плунжеры – Stelmi или West; было закуплено производственное оборудование на USD 30 млн. Одна моечная машина (Bausch & Stroebel) стоимостью EUR 2 млн рассчитана на 120 000 шприцев в час, в то время как стандартная машина моет 18 000 – 24 000 шприцев в час. **Немецкая фирма Ambeg**, которую мы представляем в России, поставила на этот завод **формовочные машины**, на американском оборудовании вклеивают иглу (все равно самые лучшие иглы делают в Китае). Получается: мощный европейский завод на китайской территории. Фирма Wego (концерн Weigao) сегодня занимает 80 % китайского рынка (в прошлом году 60 %), постепенно вытесняет дорогих конкурентов Schott и Gerresheimer. Будучи патриотом своей Родины – я родился в СССР, – сильно переживаю, как строится и развивается фармацевтическая отрасль нашей страны, в том числе стекольная промышленность для обеспечения ее нужд (Полтава, Клин, Урал). Это очень сложные технологии, просто так ими не овладеть. Это наши новинки.

Каково Ваше мнение относительно перспектив фармрынка России и стран СНГ?

Я считаю, что на ближайшие пять лет перспективы очень хорошие, потому что сейчас активно взялись за медицину, она интенсивно развивается. Нужно отметить, что последние 10 лет в аптеках в продаже только порядка 40 % наших дешевых препаратов, а 60 % – все им-



портное. Поэтому, дай Бог, эта отрасль будет развиваться, ей есть куда расти.

Считаете ли Вы, что предлагаемые Вашей компанией новые технические решения (технологии, продукты) будут востребованы на развивающихся рынках, в частности в России, Украине и других странах СНГ? Имеется ли тут своя специфика? Или процессы на этих рынках следуют мировым тенденциям?

Специфика рынка такова: люди интересуются высокотехнологичным оборудованием, отвечающим строгим требованиям отрасли. Для нас, с одной стороны, хорошо, что покупают такое дорогое оборудование, но, с другой стороны, в нем не всегда есть нужда. Мы говорим: «Езжайте в Германию, мы вам покажем заводы, где многое, в том числе фиксацию процессов и действий, до сих пор делают вручную». Мощные заводы покупают недорогую линию, не всегда напичканную электронными системами регистрации процессов, и очень много записей ведут вручную. И не нужна им ни электроника, ни SCADA. Например, контрактный производитель – фирма Solupharm в г. Мельзунген (Германия) – выпускает ежегодно 250 млн ампул с лекарствами. У них нет никакой электронной регистрации. Есть обычные самписцы и т. п. На предприятии говорят: «А где написано в GMP, что мы обязательно должны это подсоединить к SCADA?» Интересный взгляд, и поучительный пример. Я нейтрально отношусь к этому. Я за то, чтобы процессы были полностью контролируемые, но это требует еще пока иногда и ненужных капиталовложений..
Что касается глобальных и региональных тенденций, считаю, что происходят

очень интересные процессы: на каждый российский фармзавод, с представителями которого я встречаюсь на выставке, приходят, по крайней мере, 1-2 иностранных партнера (Baxter, Eli Lilly, Novo Nordisk, Johnson & Johnson и прочие – все они уже в России). Они сами строят, как японский завод Takeda под Ярославлем, или идут по пути выбора партнера, как «Петровакс», «Фармстандарт-УфаВИТА». У каждого свой партнер, уже все ниши заняты.

Что касается законодательных требований GMP в России, мы считаем, что если клиент хочет, чтобы все было по GMP, мы выполним эти требования – машиностроитель сделает все. Мы поставляем оборудование, которое клиенту позволит упаковать лекарства в ампулы или в пачку в соответствии с данными требованиями, нанести какую-то маркировку против фальсификации, например, track-and-trace, либо сделать дополнительную камеру визуального контроля и прочее, и прочее.

Артемий Александрович, как Вы считаете, если введут обязательные требования GMP в России, повысится ли спрос на предлагаемое Вами оборудование?

Я думаю, повысится, но не сильно, потому что GMP в России мягкое, потому что все понимают, в том числе и правительство России, что просто так угробить 80 % заводов одним махом нельзя. Процесс перехода будет продолжаться до 2020 года и потом еще лет 5–10. Вы же знаете, половина предприятий действительно работает по GMP, а половина делает вид, что работает. Покажут одну линию, оснащенную всем необходимым, а все остальное производят, образно говоря, «в подвале». Поэтому не надо гово-

рить, что GMP – бесполезная инвестиция, нет денег. А некоторые заводы ведут ежедневную борьбу за какие-то копейки, чтобы остаться на плаву.

Как оцениваете влияние государственной программы «Фарма 2020» на бизнес (продажи) Вашей компании в России?

«Фарма 2020»... Я бы не сказал, что это программа. Это некая линия, которая бы и без этой программы развивалась. Ну а дальше сами фирмы, частные особенно, начинают искать инвестиции, партнеров. Что касается государственных структур, идет стандартная программа, они получают ежегодно средства, сейчас ситуация стабилизировалась, хотя в госструктурах она идет сложнее. Программа «2020» еще пока не набрала ход.

Какие основные трудности (вызовы) стоят перед фармпроизводителями из стран СНГ?

Трудности у всех одинаковые: крупные компании вытесняют мелкие, приобретают их. Даже российские фирмы сейчас идут и в Украину, и в Казахстан. Есть примеры покупки местных заводов, которые будут оснащаться по последнему слову техники (при одном условии – если положительно решаются вопросы собственности на землю и недвижимость). Поэтому местным производителям придется конкурировать. Сложности, что в Украине, что в России, везде одинаковые. Я думаю, многие страны ближнего зарубежья на востоке бывшего СССР на шаг позади, они еще присматриваются, копируют, учатся. Но и они будут догонять нас семимильными шагами. Поэтому конкуренция между фармпроизводителями будет, конечно, расти. ■





5 минут с... Маттиасом Хонишем (Matthias Honisch), региональным менеджером, Frewitt SA, Dry Milling Division

Какие новые решения (технологии, оборудование, продукты) предлагает Ваша компания на выставке «Фармтех» в 2012 году?

На выставке мы представляем систему DelumpWitt, которая объединяет процессы дробления и тонкого помола. Это решение общей проблемы – переработка твердых цельных блоков слежавшегося материала в порошок тонкого помола. В основном такая проблема возникает вследствие длительной транспортировки или хранения гигроскопичных материалов. Обычно подготовка такого продукта происходит способом, далеким от GMP – глыба разбивается молотком или при ударе об пол. Часто необходима двухэтапная операция для возврата исходного материала в сыпучее состояние. Представленная установка является решением данной проблемы в соответствии с требованиями GMP: она помогает фармпроизводителям сделать все В ОДИН ЭТАП. DelumpWitt – уникальное предложение, которое мы разработали для ключевых игроков фармацевтической отрасли, столкнувшихся с такими производственными моментами. Мы уже продали несколько систем DelumpWitt для фармпредприятий, и спрос на них продолжает расти.

Эта проблема характерна для рынков стран СНГ и России?

Нет, это частая проблема для производителей фармацевтической,

химической и иногда пищевой продукции по всему миру. Мы продаем систему DelumpWitt в различные сектора промышленности благодаря ее модульной структуре и универсальности. Основной блок конструкции сравнительно невысокий, что позволяет его встраивать в существующие линии.

Какие проекты Вы реализовали в странах СНГ? С какими компаниями работаете? Есть ли какие-то особенности работы на рынках стран СНГ по сравнению с глобальными рынками?

Уже несколько лет мы занимаемся продвижением наших систем на рынках Украины, России и других стран СНГ и реализовали несколько довольно важных проектов. И полагаем, что здесь будут внедряться те же применения, что и во всем мире. Frewitt поставляет системы таким ключевым игрокам фармрынка как Novartis, Sanofi, Nycomed, Roche и другим. Все крупные компании предъявляют повышенные требования, которым полностью соответствует оборудование Frewitt SA.

Каково Ваше мнение относительно перспектив этих фармрынков, состояния внедрения GMP, тенденций их развития, перспектив программы «Фарма 2020»?

Да, в Швейцарии мы слышали об этой программе. Презентацию «Фар-

Компания Frewitt SA – швейцарский производитель промышленного оборудования, который специализируется на процессах измельчения, дробления, помола с классификацией, просеивания фармацевтических продуктов и считается одним из мировых лидеров в этой сфере. Используя различные технологии измельчения, Frewitt производит:

- Дробилки
- Ударные мельницы HammerWitt
- Конические мельницы ConiWitt
- Осциллирующие мельницы OscilloWitt
- Ротационные просеиватели TurboWitt.

Эксклюзивный представитель в России, Украине и других странах СНГ:

Butler & Partner LLC
Process Equipment and Systems
Украина, 03680, Киев,
просп. Академика Палладина 44,
оф. 105.
Тел./факс: +380 (44) 422-61-27. ©

мы 2020» провела OSEC – официальная организация, продвигающая и поддерживающая швейцарские компании на международных рынках. Лично я думаю, что это отличная программа по поддержке иностранных компаний в России. Теперь инвесторам облегчен доступ к рынку, особенно учитывая развитие современных кластеров.

Внедрение GMP очень важно для российских фармпредприятий, особенно если есть стремление конкурировать и продавать свои препараты по всему миру. Для компании Frewitt соблюдение этих требований не проблема, поскольку мы поставляем оборудование для предприятий мировой фармы уже много лет. Наше оборудование соответствует требованиям GMP по умолчанию.

Насколько обязательное законодательное введение требований GMP в России повлияет на спрос на новое оборудование и технологии?

На мой взгляд, повлияет только положительно, поскольку наше оборудование соответствует высочайшим стандартам, и мы учитываем все требования GMP на протяжении десятков лет, о чем я упоминал ранее. Растущая потребность в соответствии данным нормам и стандартам способствует увеличению наших продаж, поскольку у Frewitt имеется «правильное» оборудование и технологии. ■



5 минут с... Питером Бютлером, региональным менеджером, Kinematica AG

Какие новые решения (технологии, оборудование, продукты) предлагает Ваша компания на выставке «Фармтех» в этом году?

Kinematica многие годы занимается производством и поставкой оборудования для гомогенизации, диспергирования и эмульгирования. В этом году наша компания отмечает 50-летие. В настоящее время – не только для выставки «Фармтех», но и в целом, чтобы закрепить наши успехи в фармацевтической отрасли – мы запустили серию промышленных гомогенизаторов для чистых помещений. Или, лучше сказать, соответствующих требованиям, предъявляемым к чистым помещениям. А это не только GMP, но и другие, более сложные, стандарты.

Каково Ваше мнение относительно перспектив этих фармрынков, состояния внедрения GMP, тенденций их развития, перспектив программы «Фарма 2020»?

Конечно же, мы верим в перспективы фармрынков России и стран СНГ, иначе бы на них не присутствовали. Ныне на «Фармтехе», как и каждый раз на этой выставке, мы находим много новых интересных контактов. И я хотел бы отметить, что 2012 год был одним из самых успешных для компании

Kinematica в упомянутом регионе, благодаря растущему спросу на наше оборудование. Особенно быстро меняется ситуация в фармацевтической отрасли. Это и закономерно, учитывая все иностранные инвестиции в данный регион.

Насколько обязательное законодательное введение требований GMP в России повлияет на спрос на новое оборудование и технологии? Как Вы оцениваете влияние государственной программы «Фарма 2020» на бизнес (продажи) компании Kinematica в России?

Программа «Фарма 2020» имеет огромное влияние на рынок, так как она ориентирована на внедрение стандартов GMP. А это значит, что компаниям необходимо проводить реконструкцию, переоснащение, инвестировать в оборудование. И в целом это справедливо для всей фармотрасли России и других стран СНГ. Предлагаемые нами технологии и продукция помогают нашим клиентам привести свое производство в соответствие с требованиями GMP.

Какие самые успешные или значимые проекты реализовала Ваша компания в 2012 году в странах СНГ?

Я бы ответил на ваш вопрос следующим образом. Прошлый год был годом плодотворной работы на территории России и Украины. Мы также провели много испытаний в Швейцарии на нашем оборудовании для клиентов из этого региона.

Что бы Вы сказали об оборудовании для гомогенизации, которое производит Kinematica?

Специализацией компании Kinematica является оборудование для гомогенизации и эмульгирования. Мы предлагаем очень широкую линейку машин для самых разных применений – как для лабораторий, так и для пилотных предприятий и промышленного производства. Все наше оборудование проектируется и производится в Швейцарии. 



Контактная информация:

**KINEMATIKA AG, Switzerland
Восточноевропейский офис**

Украина, 03680, г. Киев,
Пр-кт Акад. Палладина, 44,
офис 105.
Тел./факс: +380 (44) 422-61-27,
моб. тел.: +380 (99) 050-30-23.
info@kinematica.com.ua,
www.kinematica.com.ua 



5 минут с... с Аланом Рельфом, управляющим директором IMA EST GmbH

Какие новые решения (технологии, оборудование, продукты) предлагает Ваша компания на выставке «Фармтех» в 2012 году?

IMA постоянно инвестирует в новые технологии: около 7 % от суммы годового оборота компания вкладывается в исследования и разработки. 7 % от EUR 700 млн – это почти EUR 50 млн. Я не буду сейчас вдаваться в детали наших новых разработок. Хотел бы только сказать, что в настоящее время мы работаем над линейками более дешевого оборудования для грануляции, более высокоскоростных блистерных машин и машин для розлива жидких лекарственных форм – ведь наши клиенты всегда требуют от нас более дешевое оборудование, производящее больше продукции в единицу времени.

А как Вам удается поставлять более качественное оборудование по более низкой цене?

Всегда есть пути экономии. Но при этом мы никогда не снижаем качество. Мы действительно производим некоторые машины в Китае и Индии – и всегда открыто заявляем, что они китайские и индийские. Например, на нашем стенде на «Фармтехе» экспонируется произведенная в Индии блистерная машина: никто не утверждает, что оборудование сделано

в Италии или где-то еще – мы в таких вопросах очень открыты. Обычно мы обсуждаем задачу вместе с клиентом и смотрим, где можно сэкономить, т. к. не каждый завод является крупной международной компанией – как американские, французские, немецкие или британские, покупающие новейшее оборудование самого высокого качества. Но в любом случае соблюдение требований GMP ОБЯЗАТЕЛЬНО.

Насколько фармрынки стран СНГ подвержены влиянию глобальных и региональных тенденций? Влияет ли это на спрос на предлагаемые Вашей компанией решения (технологии, оборудование, продукты)?

Я бы сказал, что фармрынки в странах СНГ развиваются быстрее, чем в Западной Европе и США, где сейчас наблюдается некоторое затишье. Крупные международные компании сегодня приходят на эти рынки. И в данном регионе есть страны, в которых вообще не было фармацевтической промышленности во времена Советского Союза – как в Грузии, Армении, Узбекистане. Мы присматриваемся к этим странам, но фармрынки здесь сильно отличаются от таковых в России, Украине и Беларуси.

Какие самые успешные проекты Ваша компания осуществила в 2012 году в странах СНГ?

Самые успешные проекты – поставки линий оборудования на Борисовский завод в Беларуси, на «Фармстандарт», для компании «РИА «Панда», онкологического центра. Мы также поставили много единиц оборудования разным компаниям. У нас были и крупные, и средние по объемам поставок проекты, и небольшие проекты на поставки отдельных машин стоимостью EUR 60 000 – 70 000.

Несколько лет назад на одном из семинаров компании в Украине Вы говорили о том, что IMA собирается организовать покупку машин second-hand собственного производства. Как продвигается этот проект?

Обычно клиенты не возвращают свое оборудование. IMA действительно принимает более старые модели оборудования собственного производства, если клиент покупает новое. Но очень трудно продать машину, которая была ввезена в Советский Союз и при этом уплачен НДС. В странах ЕС эта процедура намного проще. Обычно бывшее в употреблении и устаревшее оборудование продают специализированным дилерам.

Какие у Вас планы на 2013 год? В следующем году не будет таких выставок как АСНEMA, или Interpack. Собираетесь ли Вы проводить очередной «День открытых дверей» (Open House) или что-то еще?

Хотя в 2013 году не будет крупных немецких выставок, в апреле в Болонье будет проходить Pharmintech – третья по величине европейская выставка фармацевтического оборудования. И хотя немцы не любят приезжать на родину IMA, Marchesini и CAM, многие немецкие компании будут участвовать в Pharmintech. У нас будет стенд площадью в 500 м² – по сравнению со 120 м² здесь, на «Фармтехе». Расходы на транспортировку машин и приезд специалистов в Болонью, наш родной город, гораздо меньше. Pharmintech продлится три дня – среда, четверг и пятница. Поскольку IMA очень активно работает в странах СНГ и в целом в Восточной Европе, мы приглашаем на выставку большое количество клиентов. Поэтому IMA решила во вторник,



накануне выставки, во второй половине дня провести экскурсию для наших клиентов по двум предприятиям компании в Болонье.

Экскурсии будут на русском, польском, румынском, чешском и других языках. А вечером будет гала-ужин – или скорее Болонский

ужин – с хорошей пастой и красным вином. Мы надеемся, что специализированные издания из Украины и России к нам присоединятся. ■



Переговоры с делегацией ОДО «ИнтерХим», Украина



Переговоры с компанией «Глобал Фарм», Казахстан



Серджи Бресциани

Поскольку предыдущие фирмы – у кого вы брали интервью, и с кем у нас хорошие отношения, несмотря на то, что мы конкуренты – говорили в основном о России, я бы хотел поговорить об украинском рынке и украинских производителях. Согласно нашей информации, выставку «Фармтех» в 2012 году посетили сотрудники не менее 12 украинских фирм. По наблюдениям, последние годы количество украинских компаний, посещающих выставку, постоянно держится на одном уровне. Есть определенный костяк – порядка семи предприятий, – представители которых всегда посещают «Фармтех», при этом каждый год появляется кто-то новый. Одним из свидетельств развития и роста предприятия является интерес его сотрудников к новинкам оборудования – и его присутствие на нашем стенде и стендах других производителей машин.



Станислав Дабковский

5 минут с... Серджио Бресциани, президентом I.E.S. International B.V., и Станиславом Дабковским, директором представительства I.E.S. International B.V. в Украине

Конечно, есть и такие фирмы, которые появляются один раз, а потом исчезают: значит, не так все просто. Обычно процесс интеграции на рынке длится очень долго: необходимо иметь оборудованное производство, рекламировать свою продукцию, продвигать производимые лекарственные препараты, обеспечить продажи – и в результате получить прибыль. На российском рынке, вроде бы, это не так сложно, как на украинском. Поэтому интересно, какая судьба ждет предприятия, которые впервые появились у нас в нынешнем году. Мне хотелось бы всем пожелать удачи, благополучия и чтобы их планы сбылись: это хорошо не только для них, но и представляет определенный интерес для нас. Если мы говорим о новичках, прежде всего имеем в виду предприятия, которые интересуются покупкой новых линий полного цикла, хотя иногда фирмы начинают с приобретения одной машины, уже позволяющей им производить и продавать фармпродукцию, а машину для вторичной упаковки заменяет труд оператора. Очень радует наметившаяся тенденция покупки даже небольшими начинающими фармкомпаниями современного

качественного европейского оборудования, а не более дешевых машин, произведенных в странах Юго-Восточной Азии (Китае, Индии и др.). Даже те фармпроизводители, которые начинают с приобретения одной машины, уже сегодня думают о том, как сотрудничать с европейскими поставщиками. Это связано не с тем, что у производителей вдруг появилось больше денег, что у новых небольших фирм есть серьезный бюджет на покупку оборудования, и даже не с тем, что владельцы или руководители этих фирм любят красивые по дизайну и внешнемаду виду машины или их интересует вывеска и этикетка европейского производителя. Это происходит по причине предъявления серьезных требований к конструкции машин, к системам контроля и валидационной документации. Все знают, какие требования содержатся в стандартах GMP. Ситуация с обязательным соблюдением требований GMP особенно касается украинского рынка. Пути назад нет. Фармзаводы в Украине своими вышестоящими инстанциями обязаны соответствовать этим требованиям. Понятно, не ради престижа, а чтобы в аптеке каждый покупатель – пациент чувствовал максимум уверен-



ности и безопасности при выборе лекарств, а производитель имел право в эту аптеку поставлять лекарственные средства. При том не забывайте, что украинские фармзаводы хотят поставлять свою продукцию не только отечественным аптекам.

Дай Бог всем этим маленьким начинающим фирмам, которые со старта думают о качественном оборудовании, чтобы они не только производили успешные препараты в условиях, соответствующих требованиям GMP и FDA, но и были бы конкурентоспособными на рынках зарубежных стран. Этого всем желаем и со своей стороны обещаем, что постараемся оказывать помощь в реализации таких амбициозных планов.

Мы делаем все для соответствия нашего оборудования самым высоким требованиям, а с заказчиками будем делиться информацией, техническим опытом и при необходимости оказывать консультации.

В Украине GMP – уже некоторое время обязательное требование. А Вы чувствуете какое-то изменение в спросе на оборудование Marchesini именно в связи с внедрением GMP? Есть ли какая-то динамика?

Безусловно, есть. В отношении линий первичной и вторичной упаковки особых изменений нет, кроме того факта,



Переговоры с делегацией НПЦ «Борщаговский химико-фармацевтический завод»

что если еще несколько лет назад в рамках заказа линий далеко не все покупали комплект валидационной документации, то сегодня практически нет такого заказчика, который бы такой комплект документации не заказывал вместе с оборудованием. Это очевидно и однозначно. Это, во-первых.

Во-вторых, соблюдая требования GMP, что делает сейчас каждое украинское фармпредприятие, заказчики довольно тщательно проверяют наличие определенных систем контроля,

предусмотренных в наших машинах для фасовки и упаковки лекарственных средств. наших – то есть производства Marchesini Group. У клиентов появилась потребность в инспекционном оборудовании, которое проверяет препараты на наличие примесей и саму упаковку. В связи с ужесточением требований к фармпроизводству и контролю качества за последние три года мы продали достаточно много инспекционных машин итальянской фирмы Brevetti ведущим заводам Украины. □

5 минут с... Маттиасом Пословски, техническим директором по продажам, OPTIMA pharma, GmbH



Какие новые решения (технологии, оборудование, продукты) предлагает Ваша компания на выставке «Фармтех» в 2012 году?

На этой выставке мы экспонируем небольшую лабораторную машину для наполнения шприцев, которую можно использовать или в условиях лаборатории, или на небольшом, начинающем производство, предприятии. В России рынок шприцев предварительного наполнения, установленных в ячейки и готовых к использованию, их наполнения и укупорки развивается очень быстрыми темпами. И мы уже поставили несколько подобных систем на российские заводы. Поэтому решили, что целесообразно показать такого рода оборудование потенциальным клиентам – российским и другим фармацевтическим компаниям.

В целом здесь, как и во всем мире, наблюдается тенденция использования шприцев для розлива небольших партий дорогостоящей продукции высочайшего качества. Такой вид готовых для использования медицинских препаратов очень удобен для пациентов и врачей.

Каково Ваше мнение относительно перспектив фармрынка России и стран СНГ?

Я думаю, в прошлом российский фармрынок отставал от европейского и американского, а сейчас довольно быстро их догоняет. Мы наблюдаем, как крупные фармкомпании – не только мультинациональные, но и локальные – инвестируют в производство и интересуются оборудованием высочайшего качества. Именно это является для нас свидетельством того, что российский рынок быстрыми темпами наверстывает упущенное. Особенно принимая во внимание правительственную программу «Фарма 2020».

Считаете ли Вы, что предлагаемые Вашей компанией новые технические решения (технологии, продукты) будут востребованы на развивающихся рынках, в частности в России, Украине и других странах СНГ? Имеется ли тут своя специфика? Или процессы на этих рынках следуют мировым тенденциям?

На упомянутых рынках имеется спрос на технические решения, предлагаемые нашей компанией. Мы поставили линию «под ключ», куда входили лиофильная сушка и машина для стерильного розлива асептических продуктов в изоляторном исполнении для работы с токсическими материалами. В общем, это один из наиболее сложных вариантов исполнения,

который позволяет, с одной стороны, защитить оператора, а с другой – обеспечить асептические условия работы с продуктом. Для этого необходимо лиофильную сушку, а затем наполнение и сушку производить в изоляторе. Именно для этой области применения мы предлагаем новые технические решения. Также мы можем предложить специальные приспособления, позволяющие минимизировать потери продукции, что особенно важно при работе с дорогостоящими препаратами, применяемыми в онкологии. Ведь каждый флакон с продуктом представляет большую ценность для пациента. Именно в этой области во всем мире предъявляются высокие требования, и мы разработали целый ряд приспособлений для данного вида применения. В России и других странах СНГ компании также стали производить все более дорогие препараты. И мы можем им предложить достаточно интересные решения.

Еще одним общим направлением в целом для сектора является сокращение производства крупных партий. В недалеком прошлом фармацевтические препараты производились огромными партиями в количестве 400–500 флаконов или шприцев в минуту – и так на протяжении недели. Сейчас производство таких видов фармпродукции сокращается. Новые лекарства производятся малыми партиями – но стоимость каждого отдельного флакона может быть в 10–50 раз выше. И сегодня уже совсем никого не удивит цена свыше USD 500 за один флакон медицинского препарата.

Еще один новый тренд касается аутсорсинга. Некоторые глобальные фармацевтические компании заключают соглашения о контрактном производстве с местными компаниями или производят свои препараты в сотрудничестве с российскими предприятиями на этом рынке.

Насколько фармрынки стран СНГ подвержены влиянию глобальных и региональных тенденций? Влияет ли это на спрос на предлагаемые Вашей компанией решения (технологии, оборудование, продукты)?

На фармрынках стран СНГ наблюдаются более-менее такие же тенденции, как в Европе и США. Несколько другая ситуация в Китае, я бы даже сказал, что Китай и Индия отстают от России. Хотя требования везде практически одинаковые, тенденции в использовании изоляторов и барьерных систем открытого доступа (RABS) аналогичны. Сегодня уже никто ни там, ни здесь, в России, не использует обычное чистое помещение, как это было широко

распространено еще вчера – и до сих пор практикуется в Китае. Хотя там тоже все более часто начинают использовать изоляторы и барьерные системы открытого и закрытого типов. Основная тенденция – соответствие требованиям Европейских регуляторных органов и FDA.

Насколько обязательное законодательное введение требований GMP в России повлияет на спрос на новое оборудование и технологии?

В основном законодательное введение требований GMP в России не влияет на оборудование или технологии, так как мы работаем в соответствии со стандартами FDA и GMP. Сегодня философия российского фармрынка – выполнение нормативных требований, предъявляемых регуляторными органами в Европе и США. И это может повлиять на увеличение использования изоляторов и RABS.

Как вы оцениваете влияние государственной программы «Фарма 2020» на бизнес (продажи) Вашей компании в России?

Мы наблюдаем значительный рост российского фармрынка и полагаем, что в ближайшей перспективе это будет один из наиболее важных рынков, наряду с европейским и американским. В настоящее время из РФ поступает довольно большое количество запросов и заказов на оборудование.

Какие основные трудности (вызовы) стоят перед фармпроизводителями из стран СНГ? Как Ваша компания может им в этом помочь?

Честно говоря, в СНГ все еще есть компании, которым нужно лучше познакомиться с тем, что представляет собой современное фармпредприятие. Хотя производители все больше интересуются состоянием вопроса в Европе и хотят работать в соответствии с требованиями, существующими на рынке.

В заключение я хотел бы заметить, что разрабатываемые нами новые технологии позволяют минимизировать потери продукции в процессе производства и количество отходов. В решении этих вопросов мы можем быть полезными фармпредприятиям России. Данным аспектам сейчас уделяется большое внимание – и это то, что отличает OPTIMA pharma от конкурентов. □



«Готовые решения?
Нет, спасибо. В конце
концов, наши клиенты —
это что-то особенное».

Даниэль Дроссель
Машиностроитель
(Конструкторское бюро)

У каждого клиента есть свои особые требования. Поэтому на предприятии OPTIMA мы производим установки для расфасовки, разработанные с учётом индивидуальных потребностей заказчика. Являясь линиями «под ключ», мы предлагаем абсолютно полный ассортимент машин, стандартную документацию и, в придачу к этому, идеальные решения в области программного обеспечения. И всё это можно приобрести у одного поставщика, который позаботится о любой мелочи. Особое, как известно, всегда остаётся особым.

OPTIMA
EXCELLENCE IN PHARMA



OPTIMA pharma GmbH | Otto-Hahn-Strasse 1 | 74523 Schwaebisch Hall | Germany
Telefon +49 791 9495-0 | E-Mail info@optima-pharma.com | www.optima-pharma.com

member of

PACKAGING VALLEY
Germany