



5 минут с ... Владиславом Тепманом, вице-президентом по продажам и маркетингу, подразделение «Фармацевтика», компания SGD

SGD – мировой лидер по производству стеклянных флаконов для фармацевтической промышленности

Расскажите, пожалуйста, нашим читателям о главных достижениях Вашей компании в этом году.

Я хотел бы остановиться на главных достижениях нашей компании, а также рассказать о некоторых новых проектах. В текущем году наша компания завершила очень важный этап глобальных инвестиций, направленных на повышение производственных мощностей и дальнейшее улучшение систем контроля качества. Это прежде всего инвестиции не только в оборудование, но также и в ресурсы, а именно в привлечение дополнительных высококвалифицированных специалистов в соответствующие подразделения. Данную инвестиционную программу мы внедряем на всех наших производственных площадках: на обоих заводах во

Франции, где мы производим стекло первого, второго и третьего гидролитических классов, на нашем заводе в Германии, на котором выпускается прозрачное стекло второго и третьего гидролитических классов, на наших заводах в Бразилии и Китае. В общей сложности на эту программу было потрачено около EUR 100 млн. Такой объем инвестиций даже для компании нашего масштаба можно считать рекордно высоким, особенно учитывая, что в нашей индустрии трудно ожидать их немедленного возврата. Одной из причин этих инвестиций является существенное повышение в последние годы требований к качеству упаковки в фармацевтической промышленности во всем мире. Сегодня соблюдение спецификации, в классическом понимании этого слова, уже мно-

гие клиенты не считают достаточной. От поставщиков первичной упаковки они ждут сокращения до минимума каких бы то ни было дефектов и, по возможности, сведения к нулю риска остановки линии и, естественно, вероятности отзывов продукции с рынка, поскольку фармацевтическим компаниям это обходится очень дорого.

Несмотря на то, что мы являемся безусловным лидером на рынке медицинской стеклянной упаковки из литого стекла, было бы неправильно довольствоваться достигнутым уровнем качества. Поэтому мы продолжаем движение в этом направлении, увеличивая дистанцию между нами и нашими конкурентами. Кроме этого, наши акционеры приняли решение о приобретении в Индии завода по производству как литого, так и трубчатого медицинского стекла первого гидролитического класса. Мы активно участвуем в этой инвестиции: с индийским филиалом было заключено партнерское соглашение, направленное на передачу наших технологий и «ноу-хау». Значение данной инвестиции состоит и в том, что индустриальное присутствие на индийском рынке позволит нам вовремя реагировать на его быстрый рост. Поскольку этот завод также занимается конвертированием стеклотрубки, это даст нам возможность расширить ассортимент продукции и продолжить дальнейшее развитие в этом направлении. Производимые из стеклотрубки флаконы представляют огромный интерес для российского рынка, учитывая, что исторически их использование в России существенно превосходит применение флаконов из стекла первого класса, произведенного способом литья.

Как Ваша компания оценивает перспективы фармрынков России, Украины и других стран СНГ?

Наша компания оценивает эти перспективы очень высоко, в противном случае мы бы настолько активно не участвовали в различных мероприятиях в России и не расширяли наше присутствие на местном рынке. Сегодня объем наших продаж в СНГ, скажем так, недостаточен по сравнению с аналогичными показателями в странах Центральной Европы, Южной Америки, Азии, Африки и Ближнего Востока. Но мы абсолютно уверены в том, что местный фармацевтический рынок в ближайшие годы будет развиваться темпами, существенно превышающими средние темпы развития мирового фармацевтического рынка.

Мы видим два основных фактора роста. Первый – это повышение покупательной способности населения, которое неизбежно приведет к увеличению

потребления высококачественных фармацевтических препаратов. Второй – увеличение на рынке доли продукции, произведенной фармпредприятиями на территории СНГ. Я не думаю, что в долгосрочной перспективе может сохраняться существующая на сегодня высокая доля импорта фармацевтических препаратов, поскольку она является абсолютно непропорциональной.

Наш интерес к российскому рынку обусловлен прежде всего тем, что российские фармпроизводители будут увеличивать свои объемы производства с впечатляющей скоростью. Кроме этого, мы видим первые серьезные признаки того, что фармпроизводители России и стран СНГ увеличивают экспорт своей продукции, что тоже является положительной тенденцией.

Как Вы оцениваете перспективы введения требований GMP в России на законодательном уровне?

Это интересный и в то же время болезненный вопрос, поскольку мы говорим и слышим об этих перспективах вот уже много лет, и многие участники фармрынка в каком-то смысле потеряли надежду на внедрение этих норм. Задержка введения норм GMP в России вызывает у нас беспокойство, но мы абсолютно уверены в том, что это неизбежно – страна с российским потенциалом не может оставаться в последнем эшелоне внедрения этих норм.

Мы не скрываем того, что вся наша деятельность связана с определенным бизнес-интересом. Наша компания является мировым лидером с точки зрения качества: мы никогда не позиционировали себя как недорогого производителя флаконов приемлемого качества – мы являемся производителем высококачественных флаконов, предлагаемых по разумным ценам. Внедрение норм GMP неизбежно усилит важность использования качественных флаконов, повысит уровень эстетических, технических и других требований, вследствие чего спрос на флаконы высокого качества увеличится. Мы знаем по опыту, который получили, работая в других регионах мира, что данный шаг существенно повысит интерес российских потребителей к нашей продукции. ■

Контактная информация:

Екатерина Лысенко,
SGD, СНГ и страны Балтии.
 Тел.: +33 (1) 40-90-36-82,
 факс: +33 (1) 40-90-36-61.
 Ekaterina.Lysenko@sgdgroup.com,
 www.sgd-pharma.com



Специалисты украинских фармпредприятий на выставке «Фармтех»



Йенс Хоффманн, MediBalt Ltd.; Игорь Стельмах, ОДО «Интерхим»



Александр Потапов, НТФФ ООО «Полисан»; Григорий Костюк, ПАО «Фармак»; Арсений Кирпичников, ООО «Холдинг Фармтех»



Наталья Кандибей, Степан Артемченко, ЧАО «Фармацевтическая фабрика «Виола»

