

Я ПОШЕЛ ЗА ИДЕЕЙ

Рассказывает генеральный директор ООО "Глювекс" Дмитрий Сергеевич Залеских



Когда два года назад на российском рынке появилась новая компания "Глювекс", это воспринималось как рядовое событие. Однако основатель изначально заявил нестандартную модель работы на рынке, и этот подход дал результат. В чем особенности рыночной стратегии компании, каковы ее методы работы, первые достижения и перспективы – об этом наш разговор с генеральным директором и создателем ООО "Глювекс" Дмитрием Сергеевичем Залеских.

Дмитрий Сергеевич, компания "Глювекс" появилась совсем недавно, но уже успела заявить о себе. С какой целью она создавалась?

Действительно, мы ворвались на рынок лишь два года назад. В первую очередь, сосредоточились на фармацевтической отрасли. Так сложилось исторически – и по образованию, и по опыту работы все 15 сотрудников компании – это специалисты в области фармацевтической химии и технологий. Я сам закончил Первый московский государственный медицинский университет им. И.М.Сеченова (Первый МГМУ), по специальности – провизор. В активе был десятилетний позитивный опыт работы в других компаниях. Сложилось понимание рынка, свое представление о потребностях заказчиков. Были идеи, которые требовали реализации, и в один прекрасный момент я пришел к мысли, что пора перестать кого-то убеждать, просто надо брать и делать. Можно сказать, я пошел за своей идеей. И она ведет меня до сих пор.

Саму идею лучше всего отражает название компании – "Глювекс". Оно происходит от английского слова glue – клей. С одной стороны, мы напрямую работаем

с зарубежными производителями, с другой – с отечественными покупателями, с третьей – с научными организациями, разработчиками технологий. И фактически соединяем – обеспечиваем "склейку" – производителей, разработчиков и потребителей. В результате получается прочное соединение заинтересованных сторон, способное привести к результату. Нам удалось добиться интеграции знаний и опыта пользователей оборудования и опыта поставщиков. Мы изнутри знаем потребности фармацевтической отрасли, поскольку мы сами – ее представители, и работаем для этой отрасли.

Таким образом, компания создавалась под идею и с целью продвижения этой идеи в профессиональное сообщество. Мы начали работать не по стандартной схеме, а так, как считаем нужным. Конечно, мы не ограничиваем себя только фармацевтикой, стремимся расширять деятельность. Например, работаем с пищевой промышленностью, мы достаточно широко представлены в сахарной отрасли – у нас там есть эксклюзивные решения. Область нашей деятельности отражает логотип компании. С одной стороны, на нем вы увидите таблетку, что ясно показывает,

на какую сферу мы ориентируемся. С другой стороны, он похож на колбу, отсылающую к химии.

Мы концентрируемся в трех направлениях – лабораторное аналитическое оборудование, технологическое оборудование и расходные материалы. Каждым из этих направлений занята отдельная независимая группа. Даже если одному и тому же клиенту требуются и расходные материалы, и лабораторное оборудование, с ним будут работать разные специалисты "Глювекс" – ведь эти направления существенно различаются.

Лабораторное и технологическое оборудование – понятно. Зачем вы занялись расходными материалами? Неужели это настолько рентабельная деятельность?

По сути, это был инструмент вхождения на рынок, тем самым мы хотели сократить заказчикам лабораторные расходы. Мы поставляем расходные материалы для хроматографии под собственным брендом Gluvex. Это различные виалы и крышки, шприцевые фильтры, стальные капилляры и колонки для ВЭЖХ. Они производятся по схеме контрактного производства в Китае, там у нас достаточно надежный партнер. Разумеется, мы тщательно контролируем качество продукции, каждая поступающая партия обязательно проходит входной контроль. Ведь если расходные материалы под нашим брендом окажутся некачественными, то с нами никто работать не будет.

Расходники мы начали выпускать, чтобы быстрее продвинуть свой бренд. Начинать работу с клиентами куда проще с поставок расходных материалов, тем более тестовых, чем с оборудования. Предлагая качественные расходные материалы, мы можем показать себя с лучшей стороны и в дальнейшем продолжить работать с заказчиками по более серьезным проектам, в направлениях лабораторного и технологического оборудования. В перспективе, возможно, мы задумаемся о локализации в России производства наших расходных материалов – это весьма реально.

В чем особенность "Глювекс" как поставщика лабораторного оборудования?

Направление поставок лабораторного аналитического оборудования – основное для нас, с него компания начинала. У нас немало поставщиков, но мы не стремимся искусственно наращивать их число. Круг наших производственных партнеров формируется, исходя из реальных потребностей фармацевтической сферы.

Со всеми производителями у нас складываются долгосрочные партнерские отношения. В любой лаборатории есть ключевое оборудование – аналитическое, для пробоподготовки, для обеспечения температурных параметров и т.п.

И есть масса вспомогательного оборудования – мешалки, водяные бани и пр. С изготовителями критичного оборудования мы стремимся работать в рамках эксклюзивных дистрибьюторских соглашений, это наши ключевые партнеры. На них мы делаем ставку, их технологии в первую очередь продвигаем на российский рынок. Но и с другими поставщиками оборудования мы работаем совершенно официально, выступая их дистрибьюторами. Для нас это принципиально – мы полностью несем ответственность

Компания создавалась под идею и с целью продвижения этой идеи в профессиональное сообщество

за поставленное оборудование. И только работая с производителями напрямую, можем гарантировать нашим клиентам сроки поставки, полноценное техобслуживание, наличие расходных и запасных частей и т.п.

Для ряда компаний мы выступаем эксклюзивными представителями в России. Среди них – SCHMIDT+HAENSCH, производитель поляриметров и рефрактометров, а также средств пробоподготовки. Эта семейная немецкая фирма работает на рынке более 150 лет. Также на эксклюзивных условиях мы предлагаем оборудование для фармакопейного анализа и перистальтические насосы индийской компании Electrolab. Если заказчику нужны роторные испарители, фильтры, лабораторные и пилотные реакторы для химического синтеза из боросиликатного стекла, мы поставим продукцию итальянской компании Steroglass.

Конечно, мы работаем со многими другими поставщиками. В частности – с немецким производителем сверхточных жидкостных термостатов Peter Huber Kältemaschinenbau, с поставщиком климатических камер и сушильных шкафов Memmert, с российским производителем лабораторной мебели "МеталлДизайн" и т.д. Однако поставкой оборудования занимаются немало фирм. Что нас ярко выделяет – работа с восстановленным лабораторным оборудованием.

Разве подержанное аналитическое оборудование в России можно купить только у вас?

Речь идет именно о восстановленном оборудовании, характеристики которого полностью соответствуют новым системам. "Глювекс" – первая компания на российском рынке, которая совершенно официально и легально предлагает восстановленное аналитическое оборудо-

"Глювекс" совершенно официально и легально предлагает восстановленное аналитическое оборудование

вание таких крупнейших производителей, как Agilent Technologies, Hitachi, PerkinElmer, Thermo Fisher Scientific, Waters и др. Мы предлагаем восстановленное оборудование с гарантией, с технической поддержкой, но за гораздо более интересную цену. Это направление очень важно как для нас, так и для заказчиков, не случайно в обороте компании оно занимает порядка 15%.

Весьма показателен недавний случай: на прошедшей выставке "Аналитика-Экспо" на нашем стенде стоял восстановленный ВЭЖХ-хроматограф Agilent 1200. Он пользовался немалым интересом. Однако самое примечательное – к нам подошли китайские специалисты: "Мы знаем – это восстановленный прибор, хотим купить и отправить в Китай, есть ли у вас 10 таких систем в наличии?" Разумеется, десяток систем мы нашли. Для нас это был интересный опыт работы на экспорт. Он ярко показывает, насколько востребовано подобное оборудование.

Откуда берется уверенность, что восстановленное оборудование способно полноценно работать?

Это возможно благодаря нашим европейским партнерам – подчеркну, именно европейским – которые профессионально занимаются восстановлением оборудования до заводских характеристик с последующим тестированием. Они скупают и хранят подержанное оборудование на специальных складах. А затем, при поступлении заказа, тщательно восстанавливают эти приборы. В ходе подго-

товки они разбирают установку буквально по винтику. Заменяются все части, взаимодействующие с растворителем и пробой, – все прокладки, уплотнения, капилляры, трубки. Обслуживают насосы, меняют лампы детекторов. При необходимости заменяют и корпус. Используются только оригинальные детали производителя либо рекомендованные им комплектующие. Фактически собирается новая система. Восстановленный прибор проходит полный цикл испытаний и с соблюдением всех правил транспортировки доставляется к нам.

При приемке оборудования мы повторяем все тесты в своей лаборатории в присутствии заказчика. Например, жидкостный хроматограф проверяем на падение давления за три минуты от уровня 390 бар при заблокированной системе. Далее тестируем насос на герметичность, проверяем шаги инъекции. Контролируем работу манипулятора автосамплера, работоспособность термостата и т.д. Проверяем систему детектирования – значения темнового тока, интенсивность источника в четырех спектральных диапазонах, проводим определение спектра гольмия по трем длинам волн, контролируем оптическую прозрачность ячейки и фильтра, проверяем калибровку детектора по дейтерию.

При успешном прохождении всех тестов мы отгружаем прибор заказчику. Далее на предприятие клиента приезжает наш инженер, проводит пусконаладочные и квалификационные работы. Вместе с приборами мы поставляем комплект запасных частей для технического обслуживания. После чего в течение 12 месяцев действует наша гарантия.

Когда заканчивается гарантия, мы готовы предоставить услугу сервисного контракта. Фактически это продление гарантии. Если на предприятии нет службы метрологов, мы можем выполнить метрологический аутсорсинг, для периодической поверки обеспечить проезд государственных поверителей в согласованные даты. Заказчикам это действительно удобно, в том числе – для бюджетирования. Заключается годовой контракт на обслуживание с фиксированной суммой, в нем оговорен объем работ, прописаны сроки вызова сервисного инженера. И если вдруг что-то сломается, не нужно искать, к кому обращаться за помощью. Не секрет, что сервисные инженеры по аналитическому оборудованию очень редко сидят на месте, они всегда заняты. Кто вызывал – знает, что зачастую раньше чем через две-три недели специалистов техподдержки не дожидаться. Все это время неисправное оборудование будет простаивать, что может парализовать работу лаборатории. Для фармацевтических предприятий это весьма критично.

Заклучив с нами сервисный контракт, заказчик избавляет себя от подобных проблем. В "Глювекс" действует собственная сервисная служба, а на складе всегда в наличии расходные материалы и запасные части, рекомендованные

производителями. Поэтому мы готовы быстро восстановить работоспособность оборудования.

Когда мы только начинали предлагать восстановленное оборудование, подробно описывали заказчикам весь процесс, показывали протоколы испытаний и фотографии. Сейчас же у нас есть список предприятий, на которых действует восстановленное оборудование. Мы не только способны его продемонстрировать – клиенты могут напрямую созвониться с пользователями такого оборудования и получить независимую оценку.

В каких случаях целесообразно приобретать восстановленное оборудование?

Безусловно, тут решающий фактор – цена, которая не превышает половины стоимости новой системы. Кроме того, такое оборудование должно служить для решения достаточно простых, рутинных задач. Конечно, восстановленное оборудование не предназначено для рынка государственных закупок – там все должно быть новым. Поэтому восстановленные системы приобретают исключительно коммерческие заказчики. Кто считает деньги и хорошо понимает, зачем ему это нужно.

Лабораторное оборудование – лишь одно из направлений деятельности компании. В чем особенность "Глювекс" как поставщика технологического оборудования?

Здесь уместнее говорить даже не столько об оборудовании, сколько об инжиниринге. Ведь в конечном итоге заказчикам нужен не отдельный реактор или линия розлива, а работающий производственный участок. Выстроить всю технологическую линейку, скажем, от стадии приготовления активных фармацевтических ингредиентов, очистки до получения готовых лекарственных препаратов и упаковки – это уже задача не поставки отдельных единиц оборудования, но инжиниринга. Мы стали ее активно развивать с ноября 2017 года, сейчас формируем команду. Я вижу в этом направлении достаточно большой потенциал.

В классическом понимании, инжиниринговые компании в основном занимаются проектными работами и строительством. Когда же дело доходит до разработки технологии или проектирования участка под какой-то конкретный продукт, зачастую складывается патовая ситуация. Заказчик привлекает инжиниринговую компанию ради того, чтобы получить участок "под ключ". А специалисты инжиниринговой компании полагают, что достаточно подготовить помещение и разместить оборудование, о технологиях же должен думать клиент. Такая ситуация в фармацевтической индустрии достаточно распространена.

Мы выбрали другой подход – инжиниринг от технологий. В российской фармацевтике так еще никто не рабо-

тал. Владея современным инструментарием, мы научились проектировать лаборатории – от подбора и поставок оборудования под конкретные аналитические задачи до размещения лабораторной мебели, формулировки требований к коммуникационным системам. Самим проектированием и строительством помещений и инженерной инфраструктуры мы, конечно, не занимаемся.

Подобный подход мы распространяем и на производственные технологические участки. Наша цель – предоставить заказчику решение под ключ. Оно включает постановку технологии, организацию пространства производственных помещений, поставку и сервисную поддержку оборудования, а также собственно запуск производственного процесса, вплоть до тестовых модельных испытаний совместно с заказчиком.

Подобная деятельность реально востребована в России?

Сейчас в фармацевтической отрасли складывается очень интересная ситуация. Согласно данным Минпромторга, в России выдано свыше 1400 лицензий на производство лекарственных средств и медицинских изделий.

Наш подход – инжиниринг от технологий. В российской фармацевтике так никто еще не работал

Из них лицензий на выпуск фармацевтических субстанций – несколько десятков на всю Россию. А число реально действующих можно пересчитать по пальцам двух рук.

С одной стороны, подобная ситуация объясняется тем, что исторически фармацевтические субстанции в основном поставлялись из стран Юго-Восточной Азии. Там налаженное производство и низкие цены, поэтому экономически выпускать субстанции в России было невыгодно. Но в ближайшее время ожидается существенное сокращение импорта субстанций из Китая – там вводят новые экологические нормы, закрываются химические предприятия, не соответствующие современным требованиям. Это означает снижение объемов сырья для фармацевтических компаний.

С другой стороны, не стоит забывать про лекарственную безопасность страны. В России ряд предприятий заняты выпуском готовых лекарственных форм. Но ведь их нужно из чего-то производить.

Все это говорит о необходимости развивать собственное производство фармацевтических субстанций, и такие

предложить не сможет никто. Как бы удивительно это ни звучало.

Соединить в единое целое технологии, производственные помещения и оборудование – это достаточно сложная задача. Именно ее решением мы и занимаемся, говоря о технологическом инжиниринге.

Как вы организуете процесс инжиниринга? Что заказчики получают от вас на выходе?

Клиенты приходят с разными задачами. Предположим, у заказчика есть некое помещение и стоит задача сделать опытно-промышленный участок синтеза активных фармацевтических субстанций. От нас в конечном итоге предприятие получит действующий опытно-промышленный участок, который вписан в размеры помещения и стыкуется с существующими инженерными коммуникациями. Причем он не просто будет выполнять задачи пользователя – мы можем гарантировать, что все технологии реализованы в рамках действующих российских и международных норм. И в дальнейшем сданный нами участок позволит не только выпустить продукцию, но и успешно пройти аудит и получить лицензию Минпромторга на производство лекарственных препаратов. Ряд наших сотрудников обладают необходимой для этого квалификацией, являясь сертифицированными специалистами по GMP.

Все начинается с выяснения потребности заказчика. Мы задаем очень много вопросов, выясняем все особенности проекта. Ведь нужно учесть самые разные аспекты – не только параметры технологического процесса, но и, например, необходимость защиты персонала. Так, при производстве активных субстанций нужны барьерные технологии, изоляторы и т.п. Это все следует предусматривать изначально. Казалось бы, совершенно очевидный подход, но многие в России привыкли работать несколько иначе. Стандартная форма обращения со стороны заказчика: "Направляем техническое задание, нужно внести затраты в бюджет, пришлите коммерческое предложение". Конечно, мы можем сделать бюджетную оценку по такому "техническому заданию", но она совершенно точно не будет соответствовать финальной спецификации. Как правило, различия составят не менее 15–25% в любую сторону. Поэтому для нас очень важны переговоры с клиентом на стадии предпроектной подготовки. Ведь заказчик фактически инвестирует средства в свое будущее. Создаваемый производственный участок должен работать как минимум 10–15 лет, без доработок и переделок. И наша задача – обеспечить такую возможность.

После выяснения требований клиента следует проработка технологий. Сейчас ими занимаются заказчики. Однако мы движемся к тому, чтобы у нас были собственные или партнерские ресурсы для их разработки. Технологий

Соединить в единое целое технологии, помещения и оборудование – достаточно сложная задача

задачи поставлены. С 2011 года в стране реализуется федеральная целевая программа "Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу" (ФЦП "Фарма-2020"). Пока рано подводить ее итоги, но даже стороннему взгляду видны громадные изменения в отечественной фармацевтике за этот период. Достаточно посмотреть, сколько западных корпораций локализовали в России свои производства, сколько фармацевтических предприятий построено, в том числе – российских, какие средства инвестированы, сколько рабочих мест создано и т.п. Поэтому можно смело утверждать, что определенные результаты достигнуты. Сейчас идет разработка стратегии следующей программы – "Фарма 2030", которую анонсировал Первый заместитель Министра промышленности и торговли Сергей Анатольевич Цыб в ходе Второй все-российской GMP-конференции в Геленджике в 2017 году. В частности, в ней задан приоритет экспортоориентированной продукции. Что означает разработку собственных молекул и синтез активных фармацевтических ингредиентов. И вот тут я предвижу большие проблемы, потому что никто у нас в стране подобные задачи решать не умеет.

Скажем, нужен участок выпуска активных фармацевтических ингредиентов, со стадиями синтеза, очистки и выделения. Безусловно, в стране найдутся фирмы, которые могут разработать технологию. Тысячи компаний способны поставить оборудование. Нет проблем построить здание с чистыми комнатами и необходимой инженерной инфраструктурой. А вот законченный технологический проект



МеталлДизайн

Завод «МеталлДизайн» – это:

- ведущий российский производитель лабораторной мебели,
- более 10 лет исследований и испытаний,
- около 1000 наименований продукции,
- более 3000 оборудованных лабораторий,
- сертификация по ISO 9001:2008.

Лидер на рынке лабораторной мебели в России

Официальный дистрибьютор лабораторной мебели и оборудования Gluvex – это:

- дизайн-проект лаборатории с учетом планируемого оборудования,
- 3D-визуализация подвода коммуникаций и расстановка оборудования,
- оценка эргономичности и функциональности будущей лаборатории,
- высокотехнологичный такелаж габаритной мебели.



Gluvex

<http://www.gluvexlab.com>

+7(499) 270-16-62

sales@gluvex.com

очень много, одна компания просто не в состоянии обладать всеми необходимыми компетенциями, создавать опытно-промышленные участки и т.п. Делать все и сразу – значит не сделать ничего. Поэтому мы стремимся работать, привлекая партнеров. Ведь фармацевтика – это не только промышленные предприятия, но и научные институты, различные исследовательские организации, работающие по контрактам. Их немало и в России, и за рубежом. Наша задача – связать заказчика с той организацией или группой исследователей, которая имеет соответствующий технологический опыт. Мы сотрудничаем с рядом отечественных институтов, в частности – с Первым МГМУ им. И.М.Сеченова. Определенными технологическими наработками и ресурсами обладают наши поставщики оборудования. При необходимости мы можем их рекомендовать, такие прецеденты уже были.

Когда технология отработана, мы подбираем необходимое оборудование, разрабатываем проект его размещения с учетом всех проложенных коммуникаций – как подключить газы, вводить исходные ингредиенты, растворители. Располагаем вспомогательное оборудование и оснастку. В итоге составляем PID-диаграмму и передаем на утверждение клиенту. В результате формируется техническое задание, на основе которого заказчик может объявлять тендер.

Для меня конечный результат любого проекта – это благодарность клиента

Конечно, разработка проекта и поставка оборудования – хоть и взаимосвязанные, но достаточно различные работы. На них объявляются разные тендеры. И совсем не обязательно, что в рамках разработанного нами проекта поставлять оборудование тоже будем мы. В России немало компаний, которые умеют это делать хорошо. Иногда технология бывает достаточно простой, не требующей дорогостоящего оборудования и наших компетенций.

Если оборудование поставляем мы, оно обязательно проходит процедуры заводских приемочных испытаний у изготовителя. Когда оборудование попадает на предприятие клиента, мы его монтируем, делаем всю обвязку,

запускаем, проводим квалификационные испытания – и дальше радуемся вместе с заказчиком. Отмечу, что в рамках инжинирингового подхода, даже если не мы поставляем оборудование, мы сдаем заказчику работающий участок. Например, если производитель жидких лекарственных препаратов покупает реакторы у одного производителя, линию розлива – у второго, линию упаковки – у третьего, наша задача сводится к тому, чтобы обеспечить интеграцию всего оборудования.

Отмечу, если заказчик доволен нашим сотрудничеством на предварительных этапах, если он получает развернутые, а самое главное – устраивающие его ответы на вопросы, то, как правило, мы продолжаем работу и в дальнейшем. Девиз нашей компании: "Уверенность можно измерить". Ключевое слово здесь – уверенность, самое ценное, что приобретают клиенты при работе с нами, – это уверенность в результате. Для меня конечный результат любого проекта – это благодарность клиента за то, что выполненная нами работа позволяет решать его задачи.

Насколько проектирование технологических участков связано с проектированием лабораторий? Возможно ли это в рамках одного проекта?

Есть известный принцип Quality-by-Design (качество посредством проектирования), введенный в оборот Джоозефом Джураном. Он подразумевает комплексный подход к обеспечению качества, в нашем случае – лекарственных препаратов. Оно должно закладываться не на терминальной стадии производства при выходном контроле качества, а на каждом этапе, начиная от приемки исходных ингредиентов до отгрузки готовой продукции со склада дистрибьютора, вплоть до доставки конечному пользователю. Наши проектные группы руководствуются именно этим принципом – Quality-by-Design. Разумеется, и производство, и лабораторный контроль тесно взаимосвязаны – для каждого ингредиента есть свои методики анализа. На стадии проектирования, зная технологию производства, можно определить специфику аналитической лаборатории и ее оснащения. Например, если при химическом синтезе используются органические растворители, лаборатория контроля качества будет анализировать остаточные органические растворители, все это необходимо изначально учесть.

В то же время у заказчиков, как правило, разделены бюджеты на проектирование производственных участков, лабораторий и на поставку оборудования. Соответственно, в рамках конкурсных процедур объявляются разные тендеры. Поэтому, хотя у нас работы в плане технологического и лабораторного инжиниринга связаны единой идеей, реализуют их независимые группы сотрудников, с различными компетенциями. Причем они даже общаются с раз-

ными специалистами на одном и том же предприятии. Что неудивительно, ведь технологи на производстве и специалисты лабораторий в отделах контроля качества, как правило, решают разные задачи. Производство должно выдавать определенный объем продукции, а лаборатории – контролировать ее качество на соответствие действующим регламентам и нормам на лекарственные препараты.

Вы ставите перед компанией действительно грандиозные задачи. Какими силами планируете их решать?

Изначально я полагал, что достаточно нескольких ключевых исполнителей, остальных можно привлечь на аутсорсинг. Но вскоре осознал, что гораздо эффективнее работать с собственными сотрудниками. Сейчас у нас 15 специалистов, пять наиболее компетентных из них выступают менеджерами проектов. В проектной команде также задействованы технологи, специалисты по оборудованию, по приложениям. Мы тесно взаимодействуем с производителями оборудования, используем их ресурсы. В плане отработки технологий нам помогают контрактные разработчики. Получается некий симбиоз собственных сил и партнерской сети.

Число проектов у нас стремительно растет, соответственно, мы расширяем штат, ищем кадры. С кадрами отдельная история, я думаю, это общая проблема в стране. Ее мы решаем в рамках сотрудничества с Первым МГМУ им. Сеченова. У нас даже действует программа по трудоустройству выпускников фармацевтического факультета. Мы привлекаем кадры и для себя, и для других компаний.

Вы не предполагаете сотрудничать с российскими производителями аналитического оборудования?

Я с большим уважением отношусь к отечественным разработчикам и производителям. Мы работаем с российскими производителями лабораторной мебели – санкт-петербургской компанией "МеталлДизайн". Ряд отечественных компаний изготавливают действительно хорошее аналитическое оборудование. Однако оно ориентировано на другие задачи и не соответствует требованиям рынка фармацевтики.

Дело в том, что фармацевтическая промышленность – это отрасль с наиболее жесткими регуляторными требованиями. Речь не идет о метрологических характеристиках и поверке приборов – проблема не в этом. Но когда мы говорим про квалификацию оборудования, про программное обеспечение с разграничением уровней доступа, про возможности прохождения западных аудитов и инспекций производства, – я еще не встречал ни одного российского прибора, который бы этим требованиям соответствовал.

Кроме того, фармацевтика всегда требовала самых высокотехнологичных решений. Если это масс-спектрометр, то по меньшей мере тройной квадруполь, а для скрининга – времяпролетный масс-спектрометр. К сожалению, таких технологий в России пока нет.

Вполне допускаю, что в перспективе в фармацевтической отрасли появится практический интерес к отечественному аналитическому оборудованию. Но пока ни предложений, ни запросов рынка на подобное оборудование

*Если бы изначально ставили
целью развивать отрасль,
а не замещать чьи-то
технологии...*

нет. И это объективно. Сейчас в стране достаточно много локализованных производств западных компаний. Локализация – это фактически прямой трансфер технологий, причем не только производственных, но и методик контроля качества. Результаты контроля качества на локализованном в России производстве должны соответствовать мировым стандартам, признаваться западными материнскими компаниями.

Как правило, методики контроля ориентированы на конкретное оборудование. Если это, скажем, хроматограф, для него прописаны определенные колонки, условия разделения, режимы детектирования и т.д. Поэтому никто не задается вопросом трансфера методик с хроматографа западного на российский. Просто потому, что непонятно, зачем, непонятно, как, и неизвестно, что из этого получится. Соответственно, при локализации производств используется именно то оборудование, которое применяет материнская компания. И оно, к сожалению, не российское.

Насколько подобная ситуация согласуется с вопросами экономической безопасности государства?

Это, скорее, политический вопрос. Понятно, что если завтра Россия будет полностью изолирована от западных технологий, мы окажемся очень сильно отброшенными назад. К сожалению, толчком к развитию отечественной промышленности, в том числе – фармацевтической, стало

введение санкций. Та активность, которую мы сегодня наблюдаем, – это ответ на санкции. Однако если бы мы не отвечали на санкции, а опережали их, если бы изначально ставили целью развивать отрасль, а не замещать чьи-то технологии, то все могло бы складываться совсем в другом ключе. К сожалению, пока мы замещаем. А заместить аналитические технологии – это, по сути, повторно изобрести колесо.

Те, кто попробовал работать с нами, продолжают видеть в нас своего партнера

В России есть компании, которые за счет собственных средств развивают технологии аналитического приборостроения. Причем развивают не благодаря государственной поддержке, а, скорее, вопреки. На создание своих технологий зарубежные корпорации потратили десятилетия, а мы хотим сделать это за два года. Наверное, процесс разработок можно сжать по времени, но это требует колоссальных финансовых вливаний. Сомневаюсь, что кто-либо из частных российских производителей обладает ресурсами, чтобы пройти этот путь в одиночку. Пока каких-либо предпосылок к этому не видно.

Компании "Глювекс" всего два года, рано подводить какие-либо итоги. Тем не менее в начале разговора вы отметили, что новая фирма основана на новой для рынка идее. Насколько она оказалось удачной?

Хотя и прошло лишь два года, уже сейчас видно, что идея работает. С момента старта в 2016 году у нас ежегодно растет выручка, что самое главное – растет управляемо. Недавно, помимо основного московского офиса, открыли новый офис в Санкт-Петербурге. Впрочем, это неудивительно. Опыт сотрудников компании – более чем десятилетний, у каждого за плечами своя история успехов. И сегодня ее вполне можно отнести к "Глювекс".

За два года мы выполнили немало проектов в области поставок лабораторий под ключ. Это лаборатории как раз-

работки, так и контроля качества. Сейчас на стадии приемки находится проект по разработке технологий синтеза и собственно оснащения участка синтеза активных фармацевтических ингредиентов. Когда мы разработали эту технологию, решили подать ее на Национальную премию в области импортозамещения "ПРИОРИТЕТ-2018" и были удостоены диплома номинанта. Не могу сказать, что это серьезный показатель, но косвенно он также подтверждает наш уровень.

"Глювекс" работает со многими ведущими предприятиями российской фармацевтической промышленности. Среди них – такие компании, как "Фармстандарт", "Ниармедик", "Р-Фарм", AVVA, "Безен Хелскеа", "Натива", BIOCAD, "Фарм-Холдинг", ПФК "Обновление", Холдинг "ФармЭко", "АЗТ ФАРМА К.Б.", "ПСК Фарма". Большой инженеринговый проект и поставка лабораторий под ключ были выполнены в интересах компании "ПСК Фарма" в Дубне, мы ведем там пусконаладочные работы. Пожалуй, это был наиболее интересный опыт за минувшие два года. Сейчас в проработке сотни проектов, но о результатах говорить пока рано.

В плане технологического инженеринга все проекты очень долгие. Если в сфере лабораторного оборудования они длятся от трех до шести месяцев, с учетом согласования контракта и поставок, то технологическое оборудование – это от полугода до двух лет. Пока прошло слишком мало времени, чтобы говорить о действительно значимых результатах. Но когда мы вернемся к этому разговору через пару лет, то сможем подтвердить действенность нашего подхода реализованными проектами.

Заказчики успели оценить преимущество работы с вами?

Уже можно уверенно ответить – да. Те, кто попробовал работать с нами, продолжают видеть в нас своего партнера. И вовсе не потому, что наши цены наиболее привлекательны. Мы никогда не шли по пути демпинга. Нам случалось побеждать в тендерах, предложив наиболее привлекательный комплекс условий, но при этом цена для заказчика не стояла на первом месте.

Причем не всегда у нас с заказчиками складываются отношения только в плане поставок оборудования или проектной деятельности. Зачастую к нам обращаются просто за консультацией – по вопросам постановки методики или порекомендовать партнера в области технологий, даже в тех областях, которыми мы не занимаемся. Это – доверие. У нас – доверие к заказчикам, а у клиентов – доверие к нам. Возможно, это самое ценное, чего удалось достичь.

Спасибо за интересный рассказ.

С.Д.С.Залеских беседовали И.В.Шахнович и О.А.Шахнович

Международная выставка оборудования, сырья
и технологий для фармацевтического производства

International exhibition of equipment, raw materials
and technologies for pharmaceutical production

pharmtech
& ingredients

Ufi
Approved
Event

20
лет · years

20–23.11.2018

Россия, Москва
МВЦ «Крокус Экспо»

Crocus Expo IEC
Moscow, Russia

Международный форум
Фармтехпром

International Forum
Pharmtechprom

21–22.11.2018



Организатор
Organised by
+7 (499) 750-08-28
pharmtech@ite-expo.ru

Забронируйте стенд • Book a stand

pharmtech-expo.ru