

ЖУРНАЛ О БИЗНЕСЕ

# ДЕЛОВОЙ МЕГАПОЛИС

МЕДИЦИНА  
И ФАРМАЦЕВТИКА

2013



**ЧЕЛОВЕК  
ДЕЛА**

Любовь ГУРАРИЙ  
Компания «ЭРЕКТОН»

# ЭРЕКТОН



## НОВЫЙ ВЕК ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ УПАКОВКИ

1990-е гг. стали настоящим испытанием для отечественной науки: стагнация, отсутствие финансирования и отчетливой перспективы привели к тому, что люди, которые еще недавно составляли цвет российской интеллигенции, в одночасье ощутили себя ненужными. Адаптироваться к новой действительности удалось не всем, однако, те, кто пришел из этой сферы в бизнес, смогли применить лучшее, что дала им научная деятельность: методичный подход к решению задач и склонность к исследованию новых областей. Глава компании «Эректон» Любовь Гурарий, кандидат химических наук, начала развивать направление фармацевтической упаковки в 1995 г. практически с нуля. Под ее руководством компания стала ведущим российским поставщиком фармацевтической упаковки, который делает все возможное, чтобы самые последние достижения в данной области стали реальностью для отечественных производителей фармацевтической продукции.



### Руководитель бизнеса — Любовь Гурарий.

Родилась в Минске, в семье служащих. В 1965 г. окончила школу с золотой медалью, в 1970 г. — химический факультет Московского Государственного Университета им. М.В. Ломоносова. С 1970 г. работала в Белорусском Технологическом институте им. С.М. Кирова. Сначала — младшим научным сотрудником, а с 1978 г. после защиты кандидатской диссертации — старшим научным сотрудником. В 1990 году прошла по конкурсу и была переведена на работу во Всесоюзный Научно-исследовательский Витаминный институт, где работала до 1995 г. Результат — 78 публикаций в отечественных и зарубежных научных изданиях. С 1995 г. — руководитель направления фармуупаковки в НПЦ «Эректон». С 2004 г. — учредитель и генеральный директор компании ООО «Эректон». Соавтор книги «Исходные материалы для производства лекарственных средств». Автор рубрики «Фармуупаковка — новый век» в журнале «Фармацевтические технологии и упаковка».

### Любовь Лазаревна, насколько важно в бизнесе с самого начала определить свое конкурентное преимущество? Или же оно приходит, как опыт, — с годами?

Четкое понимание того, что именно может выделить компанию в глазах клиентов и партнеров, безусловно, оказывает огромное влияние на развитие молодого бизнеса. Если говорить о моем личном опыте, то этот фактор сыграл большую роль в продвижении компании «Эректон» на российском фармацевтическом рынке. В 1995 г. я пришла на работу в Научно-производственный центр «Эректон» — фирму, которая являлась предшественником нынешнего ООО «Эректон». Мне предложили развивать новое направление — первичная упаковка для фармацевтических препаратов. Никакого знакомства с фармпроизводствами у меня на тот момент не было, во Всесоюзном научно-исследовательском витаминном институте я занималась совершенно

другими вопросами — исследованием термодинамических свойств соединений, которые участвуют в процессе синтеза витаминных препаратов. Я тщательно изучала наш и зарубежный фармацевтические рынки и уже осенью 1995 г. провела первую презентацию бельгийской компании Datwyler Pharma Packaging Belgium NV (тогда она называлась Helvoet Pharma Belgium NV). Бельгийцы предлагали продвигать в России резиновые пробки для укупорки флаконов с инъекционными фармацевтическими препаратами, которых до этого на нашем рынке практически не было. Чтобы привлечь потенциальных потребителей к продукту, пришлось досконально изучить технологический процесс производства. И тогда стало очевидным то самое конкурентное преимущество, о котором мы ведем речь: выяснилось, что используя пробки компании Helvoet Pharma, производители могут сэкономить на 14 стадиях производства, в числе которых и отмывка, и сушка, и покрытие силиконовой эмульсией, и прочее. Новая современная технология и очень качественная предварительная подготовка позволяют исключить все стадии производства, предшествующие непосредственному использованию этих пробок. Процент брака — нулевой. За подобными укупорочными средствами было будущее, и этот момент стал поворотным в моем видении бизнеса. Стало ясно, насколько важна просветительская работа — нужно не просто продавать упаковку, а рассказывать об инновациях, представлять на рынке самые последние достижения и объяснять их преимущества. Только так можно двигаться вперед, иначе бизнес просто остановится в развитии. И когда в 2004 г. я возглавила ООО «Эректон» уже как собственную компанию, во всей своей деятельности я строго придерживалась этого принципа. Девиз фирмы — «Лучшая фармацевтическая упаковка из Европы».

**С компанией Datwyler Pharma Packaging Belgium NV вас до сих пор связывают партнерские отношения?**

Компания «Эректон» является эксклюзивным дистрибутором резиновых и всех других укупорочных изделий фирмы Datwyler Pharma Packaging Belgium NV в России и Белоруссии вот уже 18 лет. На мой взгляд, о многом говорит тот факт, что можно успешно сотрудничать с крупнейшим европейским производителем на протяжении столь долгого времени. И это несмотря на неоднократную смену топ-менеджмента и прочие преобразования в этой компании. Нас действительно связывают давние дружественные связи. Также на протяжении 15 лет у компании «Эректон» эксклюзивный договор с польской фирмой АВА — известным производителем фармацевтических пластмассовых укупорочных и дозирующих изделий. Два года назад мы подписали эксклюзивное соглашение с крупной



итальянской фирмой Stevanato Group — одним из мировых лидеров в области стеклянной фармацевтической упаковки. Все эти компании — общепризнанные флагманы в своем сегменте, разработчики передовых технологий. Например, Stevanato Group помимо традиционной упаковки из стеклянной трубки (ампулы, флаконы) производит картриджи и шприцы предварительного наполнения — это упаковка следующего поколения. В США сегодня 90% производимых ампул заменены на шприцы предварительного наполнения, в Европе — около 50%, в России этот процесс только набирает обороты.

**Каким образом выбираете поставщиков упаковки?**

Располагая высококвалифицированным и опытным персоналом, «Эректон» берет на себя ответственность по проведению внешнего аудита поставщиков первичной фармуупаковки. Мы должны быть уверены в качестве продукции, которую поставляем в Россию, ведь от этого зависит не только наша репутация, но и, в конечном счете, здоровье людей.

**С какими российскими компаниями вы работаете?**

В числе наших постоянных клиентов крупные российские производители лекарственных средств: НТФФ «Полисан» (Санкт-Петербург), ОАО «Синтез» (Курган), ООО «ЛЭНС-фарм» (Москва), «Московская фармацевтическая фабрика», Фармфирма «Сотекс», НПО «Микроген», ЗАО «Р-Фарм», «НПО Петровакс Фарм», АО «Белмедпрепараты» (Минск, Белоруссия), «Иммафарма» и многие другие. Мне нравится смотреть на карту России в нашем офисе — количество красных флажков, которыми отмечены регионы нашего присутствия, растет год от года.

**Расскажите подробнее, что вы сегодня предлагаете российским фармацевтическим производителям?**





Ассортимент очень широк — это самая разнообразная упаковочная продукция для производства лекарственных средств: флаконы для антибиотиков, для инсулинов, для инфузионных препаратов и препаратов крови, ампулы, картриджи, шприцы предварительного наполнения, резиновые пробки, плунжеры, диски различных типоразмеров и свойств, алюминиевые и алюмопластиковые колпачки, различные пластмассовые упаковки, крышки, дозирующие изделия и многое другое. Также мы готовы поставлять упаковочные изделия, специально изготовленные по чертежам или образцам заказчика. Кроме того, фирма «Эректон» имеет возможность при необходимости обеспечивать стерилизацию поставляемой упаковочной продукции. Мы занимаемся не только продажами, но также выступаем в качестве консультантов, рекомендуя нашим клиентам именно тот вид продукции, который наиболее полно соответствует их задачам. К примеру, мы можем посоветовать отказаться от дорогой упаковки, если препарат, для которого она предназначена, имеет невысокую стоимость, — иначе затраты просто не окупятся. Если же речь идет о лабильных дорогостоящих препаратах, для которых нужны особые условия хранения, то, разумеется, мы предложим соответствующую упаковку, чтобы расходы производителя были более оправданы. Компания «Эректон» располагает складским комплексом класса А общей площадью 1000 кв. м с контролем климатических условий хранения продукции и с соблюдением ряда требований GMP. Тесное сотрудничество с ведущими транспортно-экспедиционными фирмами позволяет нам до-

бываться оптимальных логистических решений, включающих надлежащее таможенное очищение товаров, при поставках упаковочной продукции для своих партнеров.

## Вы затронули тему соответствия нормам GMP — насколько остро сегодня стоит этот вопрос в фармацевтической отрасли?

Наша фармацевтическая индустрия стремится к тому, чтобы соответствовать мировому уровню, а для этого она должна отвечать нормам GMP. По «Закону о лекарственных средствах», предприятия фармацевтической отрасли должны были перейти на правила и нормы GMP сначала с 2005 г., потом с 2008 г., потом с 2012 г. Теперь, согласно государственной стратегии развития фармацевтической индустрии России, прописанной в документе «Фарма 2020», предприятия отрасли должны перейти на выпуск продукции в соответствии с нормами GMP с 1 января 2014 г. Однако для некоторых компаний это просто нереально из-за отсутствия значительных денежных средств, необходимых для требуемого технического и технологического перевооружения. С другой стороны, в соответствии с «Фарма-2020», предприятия, имеющие лицензии на выпуск тех или иных фармпрепаратов, должны либо пройти аттестацию по GMP, либо просуществовать только до конца срока действия лицензии. В этом контексте вопрос соответствия нормам GMP стоит действительно остро. Причем исходные материалы для фармпроизводства, в частности, фармуупаковка, также должны быть произведены в соответствии с правилами и нормами GMP. Для российской упаковочной отрасли в настоящее время это недостижимо. А вся поставляемая нами фармуупаковка произведена по GMP, имеет соответствующие сертификаты и, кроме того, полностью адаптирована к российскому рынку.

## Любовь Лазаревна, вы являетесь организатором ежегодного форума «Фармадень» — каковы цели и задачи этого мероприятия?

Изначально я проводила специализированный форум «Фармуупаковка — новый век» в рамках выставки «Фармтех», в которой мы принимаем участие уже много лет. Мероприятие вызывало неизменный интерес участников и посетителей, но выставочный формат не позволял целиком сконцентрироваться на обсуждаемых темах, поскольку программа «Фармтех» всегда насыщена событиями, переговорами, делами. Поэтому компания «Эректон» решила выступить организатором собственного мероприятия, на которое люди пришли бы целенаправленно для обсуждения актуальных вопросов, получения консультации и новой информации. Первый форум «Фармадень», прошедший в 2012 г., назывался «Фармуупаковка — новый век», поскольку в докладах был сделан акцент на последние достижения в области упаковки лекарственных средств. В сентябре текущего года мы провели второе мероприятие под названием «Фармпроизводство — новый век». По оценкам участников, «Фармадень» — весьма полезное мероприятие, на котором можно получить совершенно уникальную информацию. Именно это и можно назвать нашей целью — просветительская функция, которую мы выполняем, позволяет игрокам рынка открывать новые горизонты,



что в конечном итоге положительно влияет на развитие отрасли в целом.

**Какие темы поднимались на форуме в 2013 г.?**

Ключевой доклад по современному подходу к асептическому производству сделали представители Fedegari Group — итальянской компании, которая известна как производитель первоклассного оборудования в области стерилизации. В начале сентября мы подписали соглашение с этой компанией и теперь официально представляем их продукцию на российском рынке — автоклавы, промышленные стерилизаторы и оборудование для деконтаминации. Наши взгляды с владельцем Fedegari Group во многом совпадают: он тоже смотрит в будущее, работает на опережение и очень большое внимание уделяет инновациям. Исполнительный директор Ассоциации международных фармацевтических производителей (АИРМ) Владимир Шипков затронул тему перспектив отечественного фармрынка в связи с реализацией стратегии «Фарма-2020». Представитель Datwyler Pharma Packaging Belgium NV провел презентацию новых укупорочных элементов, разработанных компанией для инъекционных систем, диагностических препаратов, одноразовых систем, а также рассказал о применяемых компаундах и материалах с эластомерной основой. Докладчик компании Stevanato Group рассказал о производстве и преимуществах использования готовых к наполнению флаконов и картриджей EZ-Fill. На мероприятии были также другие интересные и полезные для участников



отрасли доклады. В форуме приняли участие около ста специалистов, среди которых руководители компаний, менеджеры, технологи, снабженцы и т.д.

Мы очень рады, что наша консультационная деятельность пользуется таким успехом, и планируем продолжить проведение форума на ежегодной основе, включая в программу информацию о самых последних достижениях в области фармацевтической упаковки.

*Елена Батмазова*

