



Marchesini Group в Украине – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ



В начале этого года компания Marchesini Group, производитель фасовочного и упаковочного оборудования, открыла в Украине свой филиал. Быть ближе к заказчику, обеспечить быстрый пред- и послепродажный сервис непосредственно на месте – основные цели, которые предопределили открытие филиала известной итальянской компании. Об особенностях бизнеса в Украине на вопросы редакции отвечает генеральный директор филиала Станислав Дабковский.

– Господин Станислав, чем украинский рынок так привлекает компанию Marchesini Group, что она открыла в Украине свой филиал?

– Сегодня нельзя пройти мимо Украины, зная, что в этой стране проживает, если я не ошибаюсь, 45 млн человек. Это очень большая страна, очень большая популяция людей. Дай Бог, чтобы все украинцы были здоровы, но так не бывает. Поэтому лекарства всегда будут нужны, в том числе и украинского производства. А мы изготавливаем оборудование для фасования и упаковывания фармацевтических средств.

Наша компания на украинском рынке более 25 лет. Опыт показывает, что оборудование, которое мы производим, находит здесь своего покупателя. Кроме того, Украина – очень красивое место. Ты с удовольствием думаешь о том, что будешь работать в этой стране, что здесь будет твой офис. Здесь живут приятные люди, которые тебе нравятся. Это же говорили мои итальянские коллеги, которые приезжали в Украину и встречались здесь с местными специалистами.

– Чем компания Marchesini Group отличается от других подобных компаний? Какие ее конкурентные преимущества?

– Знаете, ее отличия – в самоорганизации фирмы. Бизнес Marchesini Group семейный. Этим она отличается от других. Из этого вытекает несколько моментов. Во-первых, минимум бюрократии. Это очень важно для наших заказчиков. Если у заказчика возникает, например, какая-то техническая проблема, которая касается поставленной линии, то решается она очень быстро. Информация сразу попадает к нужному человеку,

и, если необходимо, специалист приезжает в Украину.

Сегодня быть успешными и конкурентными в Украине нам помогает наш опыт сотрудничества с украинскими производителями фармацевтической продукции. Этому опыту уже 25 лет. Нашему потенциальному заказчику в Украине можем показать работающее много лет оборудование, которое мы поставили не одной компании. Например, блистерные линии, на которых мы пакуем таблетки, капсулы в блистеры, а блистеры укладываем в картонные пачки.

– Станислав, 25 лет в Украине. Охарактеризуйте профессионализм ваших украинских заказчиков-партнеров.

– Очень высокий уровень профессионализма. И это надо подчеркнуть. Все наши заказчики, все специалисты фармзаводов, с которыми мы встречались, превосходно, до мелочей разбираются в оборудовании, требованиях к нему, в документации, что очень важно. В фармации есть специальные требования, которые связаны с очень многими факторами, начиная от сырья и заканчивая оборудованием. Хочу сказать, что украинские специалисты разбираются в этих требованиях очень хорошо. Часто лучше, чем их коллеги из других европейских стран.

– Вы поставляете на украинские предприятия оборудование. На ваших машинах используют упаковочные материалы и упаковку украинского производства или же импортные?

– 80 % украинского. Это очень просто понять. Цена и качество. Качество достаточно высокое, а цена ниже. Есть, конечно, виды тары, которые еще в Украине не достигли необходимого ка-



чества. Но это не значит, что Украина не стремится к этому. Стремится и достигнет. Все стараются использовать упаковочную продукцию украинского производства и используют ее успешно.

– А что, по Вашему мнению, нужно сделать, чтобы активизировать работу упаковочной индустрии и вообще промышленности в Украине?

– Я считаю, что не хватает поддержки украинскому производителю. Не знаю почему, но не все замечают и понимают, что в конечном итоге производить медпрепараты, лекарства в Украине получается всегда дешевле, чем их импортировать. Почему бы не создать определенный барьер для импортной продукции, не оказать украинскому производителю поддержку в производстве фармацевтической продукции, в развитии своих производств, их модернизации? Почему бы не дать ему возможность зарабатывать на новое хорошее оборудование, на покупку лучшего сырья? Вот это должно меняться. На мой взгляд, именно этого сегодня не хватает украинскому производителю.

– В заключение вопрос о современных трендах развития упаковки в мире, Украине, Польше. Какие они?

– Отвечу коротко. Упаковка будет развиваться в направлении повышения ее безопасности, удобства, экономичности и информативности. Эти тренды учитываются в разработке оборудования нашей компании. *Ж*