



## 5 хвилин з... Віталієм Слюсаренком, виконавчим директором ENGENIUM GROUP

Компанія ENGENIUM GROUP надає комплекс послуг із розробки проєктної документації та інжинірингу для виробництв фармацевтичної, ветеринарної та біотехнологічної промисловості, а також для об'єктів системи охорони здоров'я.

Світлана Гавриленко, редакторка журналу «Фармацевтична галузь», зустрілася з Віталієм Слюсаренком, одним із засновників компанії ENGENIUM GROUP, щоб поговорити про поточний стан фармгалузі України і сучасні тенденції світової фарми, також визначити, на які з них варто звернути увагу вітчизняним виробникам.

**С.Г.:** Віталію, почну з привітання Вашій компанії. 5 років — нехай і невеликий ювілей, проте значний для компанії загалом, оскільки початкові етапи розвитку є вкрай важливими. Тож бажаю Вам досягнення всіх поставлених цілей, задоволених замовників та вмотивованих співробітників, а також зичу невинного зростання! До речі, а що б Ви побажали собі?

**В.С.:** Світлано, дякую за привітання! Так, дійсно, це невеликий ювілей, але дуже важливий для нас. Кожен із цих п'яти років був особливим, складним і випробувальним для всієї команди. Ми почали свою діяльність в непростий період всесвітньої пандемії, коли загальноприйняті бізнес-моделі більше не діяли. Крок за кроком ми продовжували вибудовувати свої цінності та місію з урахуванням умов, що склалися на той момент. А потім почалась війна...

Від самого початку цілі постійно змінювалися, що було продиктовано обставинами. Це стало перевіркою наших сил і навичок, випробуванням на те, чи зможемо ми зберегти команду та надавати якісні послуги замовникам. Але неймовірна самовіддача всього колективу загальної справі перетворювалася на довіру клієнтів, а з цим зростала впевненість у собі та в своїх силах. Кожна зміна цілей означала для нас нову планку, нові горизонти, досягнення, цікаві кейси і клієнтів. Але ми все ще лишаємось молодою компанією, тому маємо багато цілей, яких прагнемо досягти.

А собі та своїм колегам хочу побажати: never give up!

**С.Г.:** Зрозуміло, що експертність Ваша і Ваших колег у царині проєктування не обмежується цими 5 роками. Розкажіть про свій кар'єрний шлях.

**В.С.:** Із старшим партнером — Віктором Зайченком — я познайомився ще далекого 2012 р.

У той час я був керівником проєкту на одному з українських фармацевтичних виробництв, а пан Зайченко очолював представництво іноземної проєктно-інжинірингової компанії в Україні. Далі наші шляхи неодноразово перетиналися, кожний із нас поглиблював власний досвід у своєму напрямі, оточував себе професіоналами різного рівня експертності, аж поки одного разу ми не об'єдналися задля створення спільної компанії. Отже, саме 22 лютого 2019 р. група однодумців і ентузіастів об'єдналася під одним дахом — ENGENIUM GROUP. Команда дійсно зібралася чудова, де кожен висловлює свою думку, ділиться власними ідеями та досвідом. Ми намагаємося створювати умови для повної реалізації потенціалу кожного.

**С.Г.: Що робить фармацевтичну галузь цікавою для Вас протягом усього цього часу?**

**В.С.:** Я можу помилятися, але, на мою думку, такої кількості та динаміки нововведень, які відбуваються у фармацевтичній галузі, немає в жодній іншій. А ще кожна лікарська форма має свої особливості, кожен вид упаковки вимагає особливого способу оброблення, і це ще я не поглиблююся у властивості продукту — самого лікарського засобу.

Надихає те, що наша фармацевтична галузь, як і країна в цілому, йде шляхом євроінтеграції, навіть попри війну. Кожен проєкт, в якому ми беремо участь, дає нам змогу підвищувати рівень експертності, розвивати навички та пізнавати щось нове, оскільки вимоги проєкту завжди залежать від ринку збуту готової продукції.

**С.Г.: Як Ви підтримуєте професіоналізм співробітників? Що частіше використовуєте — навчальні курси чи програми? Які нові знання виявилися корисними для реалізації проєктів?**

**В.С.:** Розвиток працівників є невід'ємною частиною розвитку будь-якої компанії в цілому. Наші співробітники є членами міжнародної організації ISPE, що дає нам доступ до знань та досвіду провідних міжнародних експертів галузі задля використання більш ефективних рішень у наших проєктах. Окрім цього, передплачуємо галузеві журнали, відвідуємо конференції та виставки, щоб тримати руку на пульсі, бути в курсі сучасних технічних нововведень, регуляторних вимог і тенденцій загалом. Заохочуємо колектив проходити курси підвищення кваліфікації та брати участь у різноманітних конференціях. Вже багато років нашим партнером є НФаУ, з яким ми постійно обмінюємося досвідом, надаємо студентам можливість проходження практики в нашій компанії, тобто ділимося набутим досвідом із майбутніми технологіями та інженерами. Наша команда частково складається з випускників цього вишу.

**С.Г.: Розкажіть про портфель послуг, який пропонує Ваша компанія, та про консультації, які вона надає. Реалізацію яких етапів Ви берете на себе?**

**В.С.:** Кожного року завдяки отриманому досвіду компанія розширює кейс своїх послуг. Від самого початку ми для себе визначили три основні напрями.

- Інжинірингові послуги, такі як розробка проєктної документації на усіх стадіях та в усіх розділах; авторський та технічний нагляд, технічний аудит інженерних мереж і систем; технічний консалтинг, тобто представлення інтересів замовника; управління проєктами; розроблення програмного забезпечення.
- Поставка технологічного обладнання. На сьогодні ми є офіційними представниками таких відомих європейських компаній, як LAST Technology — обладнання для мийки, дезінфекції,

стерилізації, депірогенізації та деконтамінації; PAT Group — обладнання повного циклу виробництва ТЛФ; GDN — обладнання для виробництва води очищеної, води для ін'єкцій, чистої пари. Також у нас багато інших партнерів, завдяки яким ми пропонуємо українським заводам інші технологічні рішення.

- GxP-консалтинг, до переліку якого є такі послуги, як експертна оцінка (DQ) проєктної документації на відповідність вимогам GMP та URS; аудит якості на відповідність вимогам GMP, GDP, GLP та надання рекомендацій щодо її поліпшення; консалтинг у сфері валідації/кваліфікації: розробка ВМП, оцінка валідаційної документації.

За ці п'ять років роботи на ринку ми вже маємо чим пишатися. В нашому референсі є реалізовані проєкти з виробництва твердих, м'яких, рідких лікарських форм, у тому числі АФІ, вакцини, онкопрепарати, антибіотики тощо.

Нам майже одразу вдалося вийти на закордонні ринки — Узбекистану і Казахстану, де ми також надаємо свої послуги.

**С.Г.: На Вашу думку, до яких світових тенденцій потрібно готуватися нашому ринку, що неминуче прийдуть до нас найближчим часом?**

**В.С.:** Як я вже зауважив раніше, світ фармацевтики дуже динамічний. Норми, що його регулюють, чутливі до економічних, геополітичних факторів тощо. Ще нещодавно ми говорили про концепцію Індустрії 4.0, її особливості та можливості впровадження, а вже сьогодні серйозно обговорюємо використання ШІ в розробленні ліків. Ба більше, в ЄС уже працюють над відповідною законодавчою базою.

Найбільш цікавими світовими трендами є бачу, наприклад, перехід до персоналізованої медицини. Цей тренд не новий, але лишається актуальним уже протягом

багатьох років. Також перспективним є виробництво біопрепаратів, адже вони забезпечують більш цілеспрямоване та ефективне лікування пацієнтів із різними захворюваннями. Раджу звернути увагу на аутсорсинг як розроблення, так і виробництва — це дійсно дозволяє заощаджувати інвестиції, зменшувати тривалість виходу готового продукту на ринок, а отже, отримувати вигоду за короткий проміжок часу. Але мене як постачальника проєктних та технологічних рішень цікавить технічний розвиток. Це модульність обладнання, його універсальність, застосування ШІ тощо. Які з них отримають великі шанси бути імплементованими в Україні — важко сказати. Деякими із зазначених трендів українські фармкомпанії вже скористалися або прагнуть цього для своїх виробництв. Головне, щоб профільні регуляторні органи всти-

гали за новими тенденціями і робили важливі кроки. Радує, що держава створює відповідні робочі групи, які вирішують питання євроінтеграції та уніфікації норм і вимог. Завдання дуже відповідальне та комплексне, тому над його розв'язанням також потрібно ретельно працювати.

**С.Г.: Які компанії Ви вбачаєте прикладом для подальшого розвитку?**

**В.С.:** У нашій країні триває повномасштабна війна. Бізнес серйозно постраждав і, на жаль, продовжує страждати. Прикладом є всі українські компанії та підприємства, які попри важкі обставини, а подекуди й втрату своєї справи продовжують працювати, розвиватися та забезпечувати українців сировиною, продуктами та послугами. Це наш економічний фронт! Головна

мета бізнесу — створювати робочі місця та не дати економіці України зупинитися.

**С.Г.: Дякую Вам за цікаву розмову і бажаю успіху та перспективних проєктів! ▣**



**ТОВ «ІНЖЕНІУМ ГРУП»**

07400, Україна, м. Бровари  
вул. Героїв України, 16, оф. 47, 48  
Моб. тел.: +38 067 576 05 07  
[zaychenko@engenium.pro](mailto:zaychenko@engenium.pro)



[@engenium.pro](https://www.instagram.com/engenium.pro)

