



רישום תרופות ורגולציה בישראל - בהנחיית שביט פרגמן

שש השנים האחרונות התאפיינו בשינויים רבים בחקיקה בתחום הבריאות והחמרת דרישות הרגולציה. בכדי לשווק ולמכור תכשיר רפואי בישראל יש לרשום אותו בפנקס התרופות ולקבל רשיון משרד הבריאות.

משתתפי הקורס ילמדו מניסיונו רב השנים של שביט פרגמן, נציגי משרד הבריאות ומרצים מהשורה הראשונה את הדרישות לבניית תיק רישום מעולה ורזי ההצלחה בעבודה מול משרד הבריאות. משתתפי הקורס ילמדו להכין תיק רישום מסודר וברור העונה לקריטריונים המחמירים של משרד הבריאות.

יזמים ומנהלים בכירים ילמדו את השפה המקצועית והמרכיבים החיוניים להסכם עם חברות בחו"ל.

- ✓ איך לזרז את הטיפול בבקשה?
- ✓ איך לקצר את זמן ההגעה לשוק?
- ✓ איך למצות מקסימלית את משך חיי הפטנט?
- ✓ איך להקדים את המתחרים?

שביט פרגמן

מיי"ט Mind Pharma Europe TO, יועץ לחברות פארמה רב-לאומיות, מרצה לאסטרטגיה ומנכ"ל מיינד אסטרטגיה ושיווק. מבקר איכות מוסמך, עורך מבדקים ומלווה הכנות למבדקי GMP, GDP, ISO וקנאביס (IMC-GMP, IMC-GDP, IMC-GSP). משמש כרוקח ממונה, רוקח אחראי מעקב תרופתי QP-PV, רוקח אחראי ועוד. לשעבר: סמנכ"ל בכיר - נציגות חברת התרופות בריסטול-מאירס סקוויב, מרצה ברוקחות תעשייתיות ופורמולציות, רוקח אחראי של בית מסחר מוביל להפצת תרופות, דירקטור בכיר ומנהל רגולציה בינלאומית של חברת Omrix, מנהל רגולציה, איכות ו- Compliance בחברת NCH (מוצרי נוברטיס מוצרי צריכה), מנהל יחידת מטה תאגידי, בחברת תרופות מובילה.

בוגרי הקורס יוכלו להשתלב במחלקות רגולציה בחברות התרופות ויקבלו סיוע מחברת משאבי אנוש מובילה.

מתכונת הקורס:

10 מפגשים, 4 שעות אקדמיות בכל מפגש, בימי רביעי בין השעות 16:00-19:15.

הקורס מתוכנן לחודשים יולי-אוגוסט 2020. סה"כ 40 שעות אקדמיות.

מיקום: קורס מקוון. מפגשים בזום.

קהל היעד:

✓ רוקחים, בוגרי מדעי הטבע ומדעי החיים.	✓ יזמים, מנכ"לים ובכירים בחברות הזנק.
✓ עובדים במחלקות רישום.	✓ עובדי הבטחת איכות, תעשייה וניהול.
✓ עובדים בתעשייה הפרמצבטית.	✓ מנהלים רפואיים, מנהלי מוצרים, מנהלי פיתוח, יועצים רפואיים

לפרטים והרשמה:

שביט 054-4500453

רישום ורגולציה תרופות וציוד רפואי בישראל יולי-אוגוסט 2020

מפגש שישי

תהליכים תוך רישום ולאחר הרישום (המשך)
סקירת נהלים מתבצעת כחלק ממתכונת הקורס
ניטור ודיווח תופעות לוואי - Pharmacovigilance
QP-PV – תפקידים ואחריות
עלונים לרופא ולצרכן (מתכונת חדשה)
דגשים בתכנון אריזה, סימונים, ניהול ואישורה ע"י
משה"ב
תנאי הפצה נאותים (GDP) ושמירת שרשרת הקור
תרגול לחומר שנלמד במפגשים הקודמים

מפגש שביעי-שמיני

חוקים, תקנות ואישורי יבוא של אביזרים רפואיים
(אמ"ר)
תהליך הרישום של אביזרים רפואיים (אמ"ר)
תהליך הרישום של תמרוקים בישראל
תהליך הרישום של תוספי תזונה בישראל
הדרכה בנושא כתיבת קורות חיים, ראיון ומבדקים
על ידי חברת משאבי אנוש מובילה

מפגש תשיעי - עשירי

פרסום תרופות – מותר /אסור וההליך מול משרד
הבריאות. אישורים הדרושים לחומר הפרסומי.
תהליך רישום תרופות ללא מרשם בישראל (GSL).
תהליך סל הבריאות וההיערכות להגשה.
בניית מערך נהלים – ממה מתחילים?
היערכות למבדקי והסמכת איזו-GMP
קנאביס רפואי, רישום ויבוא נרקוטיקה
מקורות מידע
שאלות ותשובות
מבחן ידע

- ✓ חומרי הקורס לכל משתתף + אסופת נהלים
- ✓ ההדרכה בקורס תכלול תרגול ומבחן.
- ✓ משתתפים בקורס המלא יקבלו תעודה.
- ✓ ייתכנו שינויים בסדר התוכנית והוספות הרצאות העשרה.
- ✓ קיום הקורס מותנה במינימום משתתפים.

מפגש ראשון ושני

החוקים והתקנות המסדירים רישום תרופות בישראל
ואכיפתם על ידי משרד הבריאות הישראלי.
מבוא לרגולציה נכונה (GRP)
הרוקח הממונה – מנהל מחלקת הרגולציה.
הרוקח האחראי – Qualified Pharmacist (QP)
מבנה תיק הרישום הישראלי ודרישות משרד
הבריאות.
ההליכים המקדימים להגשת בקשה לרישום
תהליך הרישום של תרופות מרשם וגנריות בישראל

מפגש שלישי ורביעי

תהליך הרישום של תרופות ביולוגיות בישראל
איך מתחילים? להצליח בהגשה הראשונה
תיק האיכות והמכון לביקורת תקנים
תיק הרישום הקליני והבדיקות שהוא עובר.
מכתב סיכום – כלים לכתיבת מסמך משכנע.
ניהול סיכונים בתרופות, מניעת חוסרי מלאי ועיכובים
יבוא תרופות שאינן רשומות בישראל ע"פ תקנה 29.

מפגש חמישי

- תהליכים תוך כדי הרישום ולאחר הרישום :
- שינויים ברישום (מהיבט איכות התכשיר)
 - חידוש רישום (דגשים להכנת תיק איכות)
 - דגשים בנושאי יציבות
 - עדכון עלונים לרופא ולצרכן
 - תוספות לעלונים

נושאים נוספים (אופציונאלי):

סוגיות משפטיות – חבויות חברות תרופות
וציוד רפואי / בעלי הרישום.
היכרות עם תוכנית ניהול סיכונים (RMP)
עקרונות אסטרטגיים בגיוס לקוחות חדשים
הסכמי איכות
בית מסחר לתרופות
שרשרת אספקה



טופס הרשמה / התחייבות כספית

קורס רישום תרופות ורגולציה בישראל

פרטים אישיים

שם פרטי _____ שם משפחה _____ ת.ז. _____
שם פרטי באנגלית _____ שם משפחה באנגלית _____
תפקיד _____ שם מקום העבודה _____
כתובת _____
טלפון _____ נייד _____ פקס _____
דואר אלקטרוני _____
דואר אלקטרוני נוסף _____
שם וכתובת למשלוח חשבונית _____
* נא לציין אם השם לחשבונית שונה משם המשתתף
שם + חתימה + חותמת חברה _____

דמי הרשמה

רישום לקורס מלא: 4,800 ש"ח כולל מעמ. **בהרשמה מוקדמת עד 7.7.2020 4,400 ש"ח** כולל מעמ.
ניתן להרשם באתר www.mind-farma.com ולשלם בהמחאות או באמצעות העברה בנקאית.
רישום למפגש אחד: 800 ש"ח. לשני מפגשים 1,600 ש"ח. ל-3 מפגשים: 2,400 ש"ח.
המחיר כולל מע"מ.

ביטול השתתפות

ביטול השתתפות אפשרי עד 5 ימי עבודה לפני תחילת הקורס / יום עיון.
ביטול לאחר מועד זה יחויב ב- 1,200 ש"ח למשתתף בקורס ו-800 ליום עיון.

5% הנחה לחברי אירגון
הרוקחות והסתדרות
הרוקחים(המציגים
תעודה בתוקף)

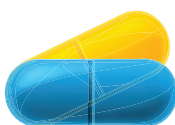
אפשרויות תשלום:

תשלום באמצעות המחאה: תשלום בשקלים בלבד _____ ש"ח; המחאה מס' _____ בנק וסניף _____
ניתן לשלם ישירות בהעברה בנקאית. תשלום לפקודת: מיינד פרמה (אירופה) בע"מ, ת.ד. 22224 ת"א 6122102.

יש למלא הטופס ולהחזירו לפקס: 03-9014118 או חתום וסרוק לדוא"ל info@mind-farma.com

Overview

MindPharma
Strategic Regulatory Affairs Services



Mind Pharma provides a full scale of strategic, regulatory, business, marketing and analysis.

Who we are

MindPharma is a strategic consulting agency led by Shavit Fragman.

Mind Pharma believes that new drugs and latest technologies for improved health should be made available as soon as possible to patients.

We help companies bring safer and more advanced therapies to improve health care and quality of life for patients, and strive to deliver a smooth fast-track bridge from innovation to market.

Shavit Fragman is a licensed pharmacist, certified quality auditor, who held senior positions in leading healthcare and pharma companies and consulted to multinational corporations.

He has successfully registered and brought to market a number of innovative drugs and products from many leading international pharma companies.

Shavit is a lecturer on strategy and has formerly taught industrial pharmacy and formulations.

What we do

We deliver creative legitimate solutions and pathways to obtain, in an efficient and optimal manner, a marketing authorization for the products that we handle.

We serve companies who wish to be first to deliver high quality reimbursed medical solutions and better health to our market.

How we do it

Mind Pharma leverages latent periods when a company is busy in other markets, accelerating product registration and market access.

With our expertise, experience, and dedication we serve companies who wish to be first to deliver high quality reimbursed medical solutions and better health to our market.

Our unique strategy frees our client's time and enabling them to focus on their core business goals and objectives.

The time we save for our customers allows extracting higher value to patient's health, society, company and shareholders, with highest ethics and integrity standards.

By selecting Mind Pharma as your strategic partner your company can benefit from our unique strategic solutions and outstanding relationships with the local regulator to accelerate the completion of registration and market access.

Workshops & Courses



Drug Registration in Israel course - July - August 2020

Learning from our experience with the Israeli Ministry of Health
Intense 9 meetings – 36 academic hours

The past four years brought many changes to the Israeli regulatory environment.

The Israeli legislation changed dramatically with the introduction of Pharmacist act (Good Manufacturing Practices) 2008 and its subsequent updates.

A new legal pharmacist role has been defined – The Responsible Pharmacist (QP).

In order to market and sell a pharmaceutical product (preparation) in Israel it must be registered in the Ministry of Health Drug Registry.

Submission of a full, organized, comprehensive and complete application, adhering to the latest strict requirements of the Ministry of Health will enhance the review and handling of such applications. It may lead to a shorter review time, faster launch to market, thus maximizing the exclusivity, patent protection availability and access to patients.

It is in the prime objective of each company to reach the market ahead of competition, whether an ethical drug or a generic version.

The participants of this course will benefit from Shavit Fragman's long standing experience & expertise. The course is intended for:

CEO's, entrepreneurs and start-ups senior management officials from healthcare and biotech companies, Medical directors, Pharmacists, life science graduates, Regulatory affairs personnel, Pharma and Biotech industry workers product specialists, Quality assurance professionals, CRO's and clinical monitors.

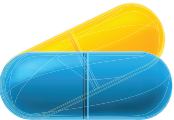
We provide personal tailored training and guidance to overseas executives and corporates to better understand the regulatory environment and requirements in Israel.

Shavit Fragman in CEO of **Mind Pharma**. A lecturer on Strategy. Formerly Senior Director Regulatory Affairs at Omrix (Johnson & Johnson company), Head of Regulatory headquarter unit at Neopharm Group and former lecturer on Industrial Pharmacy and Formulations in Ariel college.

Mind Pharma, provides **Appointed Pharmacist, Responsible Pharmacist - Qualified Person (QP) & batch release, QPPV (pharmacovigilance) and Medical Director** services.

SOLVING THE REGULATORY MAZE



MindPharma 

Mind Pharma Europe Ltd. ■ www.mind-farma.com
P.O.Box 22224, Tel Aviv 61221, Israel ■ Tel: +972-(0)54-4500453 ■ Fax: +972-(0)3-9014118 ■ Email: info@mind-farma.com

השכר בביומד: 28 אלף שקל בחודש למנהל מוצר או יועץ מדעי

ההתעוררות במקורות המימון של חברות מגזר הביומד עדיין לא מחלחלת במלואה לתנאי ההעסקה של העובדים ■ באילו תחומים הפער הזה מצטמצם בקצב נאה, ומדוע במשרות הבכירים המצב הולך ומשתפר?

גלי זינרב 27/9/15

השנים 2014 ו-2015 היו שנים של גאות מפתיעה בתחום הביומד בעולם ובישראל. במגזר הביומד המקומי השינוי התחיל בגיוסי הון גדולים, ואחר כך גדולים מאוד אצל מספר קטן של חברות בבורסות האמריקאיות.

תחילה נוצר פער משמעותי בין המגייסות בשוק ההון, שהפכו פתאום ממומנות היטב, לבין יתר השוק שהיה עדיין מורעב. אולם בחצי השנה האחרונה, אנחנו רואים התעוררות גם במקורות מימון נוספים: קרנות הון סיכון. הן בתחום הפארמה והן בתחום המכשור הרפואי, שבו לגייס הון ולהשקיע בחברות חדשות; נרשמו מספר אקזיטים משמעותיים של חברות בשלות וצעירות; נפתח ערוץ לגיוס הון ממשקיעים סינים ולמכירת חברות לתאגידים וקרנות הון פרטי מסין; ויותר כסף החל לזרום לרוחב התחום, מאשר בעשור האחרון.

כיצד משפיע השפע על התעסוקה בחברות הביומד? "התחום גייס למעלה מ-1.5 מיליארד דולר מ-2014, וזה המון", אומרת חני יעקובי, מנכ"לית מנפאואר פרופשיונל, אשר אחראית בין היתר על תחום ההשמה בביומד בחברה. "כתוצאה מכך, הביקושים עלו בכ-15%-10% לעובדים לרוחב המקצועות והתחומים - גם תרופות וגם מכשור רפואי, גם בכירים וגם זוטרים. אנחנו רואים עלייה גבוהה במיוחד בביקושים לאנשי מו"פ ומנהלי מו"פ, ליועצים רפואיים, לאחראי רגולציה, להבטחת איכות ולכל מה שקשור בהעברת מוצרים מפתוח וייצור - כיאה לתחום צעיר שמבשיל.

"מה שאנחנו עדיין לא רואים, זה גידול משמעותי בשכר, כי השוק עדיין זהיר. אנחנו מאמינים שאם המגמה תימשך, נראה גם עלייה גדולה יותר בשכר".

- העובדה שהשכר לא עלה קשורה לכך שבשוק הזה היצע העובדים עדיין רב על הביקוש?

יעקובי: "יש היצע לא מועט של מועמדים עם תארים וניסיון אקדמי בלבד, בעוד רוב הארגונים עדיין מחפשים את המועמדים עם הניסיון. למרות הגידול בביקושים, אנחנו לא רואים עדיין גידול משמעותי במספר העובדים, לא בשלב של היציאה מהאקדמיה וגם לא המנוסים. אנחנו כן רואים פתיחות מעט גדולה יותר לגיוס של עובדים עם פחות ניסיון, לאור הביקושים הגוברים, אבל גם זו עלייה קטנה".

ליזי שוב-לונדון, יזמת, שותפה ומנהלת תחום הביו והקלינטק בחברת נישה להשמת בכירים בהיי-טק, ביוטק והפיננסים, רואה מגמה דומה. הביקושים עלו בצורה חדה יותר מן השכר, אך עליות יפות בשני הפרמטרים ניתן לראות בתחומי הבטחת האיכות, קליניקה ורגולציה ואנשי מו"פ. "בתחום הבטחת האיכות במיוחד צריך לרוב מישהו עם ידע מאוד ספציפי. חלק מהחברות בסוף מוצאות מישהו בחו"ל, כי לא איתרו בארץ את האדם המתאים".

היא מוסיפה, כי הביקוש למנהלים בתחום הביומד עלה בלא פחות מ-40%, והשכר עלה בתחום זה ב-15%. "ממש מטורף מה שקורה מבחינת הבכירים. יש מחסור משמעותי של מנהלים ש'עשו את זה' בפן העסקי.

"המגמה של העלייה בביקושים נצפתה כבר לפי שנה וביתר שאת לפני כחצי שנה, וההבטחה הזו ממשיכה להתממש", אומרת שוב-לונדון. "אנחנו רואים שלא רק שכסף מגיע לחברות, אלא שיש לו תמורה באקזיטים. חברות אמרו לי, תחת הבטחת סודיות, כי יש עוד לא מעט גיוסים גדולים, הסכמי

מסחור משמעותיים ואקזיטים בדרך. כשזה קורה, יותר הון נכנס, ולכן אנחנו מאמינים כי המגמה של התרחבות התחום, היא יציבה לשנים הקרובות ולא טרנד חולף".

ושבו מדענים לגבולם

גם שוב-לונדון מכירה את המגמה, אשר לפיה בוגרי האוניברסיטה מתקשים מאוד למצוא עבודה, ואילו העובדים הוותיקים מבוקשים, אלא שבאחרונה הדברים משתנים קצת, לדבריה. "בעבר נסעתי בתיאום עם עמותת ביו-אברוד, שפועלת להשבת מדענים שלמדו בארה"ב, למסע היכרות בחו"ל עם בוגרי אוניברסיטאות המבקשים לחזור.

"שבתי מהמסע מלאת הערכה לישראלים האלה - אם ציפיתי למצוא מדענים שלא מכירים עסקים ומחוברים מדי למעבדת המחקר, גיליתי שאני טועה. כשחזרתי, אמרתי ש-50% מהבוגרים האלה יעבדו בישראל. בתחילה התאכזבתי, כשהחברות, למרות הכול, סירבו לקבל עובדים ללא ניסיון ממשי בתעשייה, אבל בחודשיים האחרונים הבאנו שלושה כאלו. הביקושים עלו, ואם אני מבטיחה ללקוח שהאיש הזה אולי אין לו ניסיון על הנייר אבל הוא יודע לחשוב ביזנס - יש לזה משמעות".

לדברי שוב-לונדון, ישנו עדיין הבדל בין תחומי הביוטק-פארמה לבין תחומי המכשור הרפואי. "תחום המכשור הרפואי בארץ הוא מסורתי יותר יציב, ומתנהג קצת כמו תחום ההיי-טק. תחום הביוטק ממש התרסק ב-2003-2004, המשיך לדעוך מאז, והחל מ-2012 הוא מתאושש מאוד יפה ואחראי לעיקר התנודות בביקושים בעיקר החל מ-2014.

הן יעקבי והן שוב-לונדון מציינות תחום חדש, שמתפתח בשנים האחרונות: תחום הבריאות הדיגיטלית.

יעקבי: "מגוון העובדים בתחום הזה הוא גדול - חלקם מגיעים מהתחום הרפואי וחלקם מהנדסים ומתכנתים מההיי-טק. כל חברה מעוניינת בפרופיל עובדים מעט שונה. העובדים, מצדם, שמחים להיכנס לתחום הזה, שנחשב קצת יותר מעניין ובעל פוטנציאל לתרומה ציבורית".

שוב-לונדון מדגישה גם היא את המשיכה של התחום למי שמחפשים סיפוק אישי: "היה אצלי מועמד בכיר מאוד, שקיבל הצעות להיות מנכ"ל של פעילות במאות מיליוני דולרים או של סטארט-אפ חמוד בתחום הביומד בלי כלום - והוא בחר בסטארט-אפ. הוא אמר 'אני אהפוך אותו לחברה גדולה, אני מרגיש שאני יכול'".

ד"ר אפרת הלבפינגר

תפקיד: ראש תחום הכימיה בחברת ביולין

גיל: 47

"אני אחראית על כל תחום הכימיה בחברת פיתוח התרופות ביולין, אומרת ד"ר אפרת הלבפינגר, "תחום האחריות שלי הוא מחקר ופיתוח של החומר הפעיל, כולל הכנתו לייצור בתנאים נאותים עבור ניסויים קליניים. אנחנו מלווים את הפרויקט משלב שהוא מגיע מן האקדמיה, ולרוב הכימיה של החומר הפעיל של התרופה עדיין לא בשלה, ועד שהוא נמכר.

"אני מנהלת שבעה חוקרים, וכן את העבודה מול גורמים חיצוניים שאחראים על הייצור בפועל של החומר כקבלני משנה. יש לי ממשק רחבי מול גורמים שונים בחברה, בעיקר עם צוותי הניסויים הקליניים, וצריך לעבור בינינו הרבה מידע באופן יעיל כדי שהפרויקט יתקדם.

"בניגוד כמעט לכל חברת פיתוח תרופות, אצלנו עובדים על מספר רב של פרויקטים בו זמנית, כלומר היום אני יכולה לעבוד בבוקר על כימיה מסוג אחד ובערב על כימיה מסוג אחר לגמרי. אותו הצוות עובד על פרויקטים בטכנולוגיות שונות לגמרי. זה חלק מהאתגר וגם הסיפוק בביולין".

- שומעים הרבה על כך שבתחום הביומד קשה מאוד למצוא את העבודה הראשונה שלך אחרי הלימודים. איך זה היה אצלך?

"את העבודה הראשונה שלי אחרי הדוקטורט, שעשיתי בבר-אילן, מצאתי בשנת 2000. זו הייתה תקופה מצוינת לחיפוש עבודה, אם כי גם בתקופה הזו לא כל הסטודנטים הצליחו להתברג לתעשייה והיו הרבה אכזבות. שנתיים אחר כך כבר היה הרבה יותר קשה, ורבים נשארו באקדמיה. הקושי נמשך ברמה זו או אחרת עד לפני מספר שנים, והיום יש שוב פריחה, אם כי לא ברמה שהייתה כנראה בשנת 2000.

"ממשרתי הראשונה בחברת ביו-ראד, עברתי לאחר כחמש שנים לביוליין כשזו הייתה עוד חברה צעירה וקטנה יחסית. צמחתי עם החברה.

"כמי שמגייסת היום עובדים, אני מרגישה שיש לי היצע גדול, אם כי קשה למצוא את הטובים ביותר, בעיקר בתחום הכימיה האורגנית, שהוא תחום שפחות מודגש היום באוניברסיטאות. אני מוכנה לפעמים להתפשר על ניסיון ספציפי בעבור מועמד שקולט מהר ונראה נלהב. הרי גם דוקטורט מקנה ניסיון תעסוקתי כלשהו. הכי חשוב לי שהעובדים שלי יהיו נמרצים, לא כבויים, שידעו להגיע למטרות שלנו בצורה יעילה ומהירה".

- עד כמה היית מגדירה את העבודה כלחוצה ומאומצת?

"כמו בכל חברת ביוטק, אנחנו עובדים לפי לוחות זמנים צפופים וקשוחים, ומכאן נגזרות שעות עבודה ארוכות ולחץ משמעותי. מתקיימת עבודה רבה מול קבלני משנה ושותפים במדינות אחרות, ולכן שעות העבודה עלולות בהחלט להיגרר לתוך הלילה.

"העבודה גם מאתגרת מאוד, ודורשת מצד אחד המון משמעת ומאידך יצירתיות רבה. אנחנו מקבלים פרויקטים מהאקדמיה, שהם לא בשלים, ונדרשים שינויים רבים בכימיה של החומר כדי להתאימו לייצור, לשפר את האיכות ואת העלות. אחד הרגעים היפים שלנו, היה כשלקחנו חומר שהתבקשנו תוך זמן קצר למצוא פתרון להוריד את עלות הייצור שלו, והצלחנו למצוא דרך ולהוריד אותה בכ-90%. לפעמים הצלחה כזו יכולה להכריע האם יהיו חיים לפרויקט. כשאומרים 'פרויקט', הכוונה היא לתרופה שעשויה בסופו של דבר לשנות חיים של חולים".

אתם נדרשים לשעות עבודה ולחץ כמו בהיי-טק ולמסלול הכשרה תובעני אפילו יותר. איך התגמול לעומתם?

"הלואי שהיינו מתוגמלים כמו בהיי-טק. אין סיכוי שנגיע לכך ולכן אין טעם להשוואה. האם אנחנו מרוצים מהשכר שלנו באופן כללי? קשה לי לומר, כי כל אחד כאן נמצא על חוזה אישי, אבל ביולין היא חברה שדואגת לעובדים שלה. תנאים מפנקים? אני לא בטוחה למה קוראים תנאים מפנקים".

- חברה בגודל כזה יכולה לעבור טלטלות קשות כשפרויקט נכשל או מצליח, או מהלך פיננסי נכשל או מצליח. אתם מרגישים את הטלטלות?

"בוודאי, אנחנו חלק מן החברה, אבל לא ברמה שאנחנו חוששים כל הזמן למשרה שלנו. דאגות כאלה הן ממש לא חלק מהיומיום שלנו. בכל זאת מדובר בחברה שעברה כבר טלטלות".

- אז זה מקצוע שאפשר להזדקן בו בכבוד ולפרוש לפנסיה ממנו?

"אני בהחלט רואה לתחום עתיד, ומדובר בתחום מבוגר ממילא יחסית, כי מסלול ההכשרה ארוך כל-כך. לכן מעריכים בתחום את הניסיון הנצבר יותר מאשר את הרעננות הצעירה".

- איך התנאים שלכם מול אלה של הקולגות שלכם בחו"ל?

"אנחנו פוגשים קולגות ולא כל-כך משווים תנאים, אבל מדברים מקצועית ומגלים שהישראלים מוערכים מאוד בתחום הכימיה וזה מאוד מחמיא. קבלני המשנה מאוד רוצים לעבוד איתנו".

בדיקת מעבדה: השכר בענף הבימוד כרוטון, בשקלים מקור: Margomet			
תחום	תפקיד / ותק (בשנים)	ז"כ	ז"כ / ומעלה
מעבדה	הנדסאי כימיה / ביזטכנולוגיה	5,000 * 5,000	10,000 * 12,000
	בזלוג	8,000 * 6,000	10,000 * 13,000
	כימאי	9,000 * 7,000	11,000 * 14,000
	מנהל מעבדה	-	15,000 * 22,000
מכירות	תועמלנות	8,000 * 6,000	10,000 * 15,000
	מנהל מוצר	16,000 * 15,000	23,000 * 28,000
	מכירות ציוד רפואי	10,000 * 9,000	13,000 * 17,000
	רטולציה	10,000 * 8,000	15,000 * 25,000
רטולציה והבטחת איכות	הבטחת איכות	11,000 * 9,000	14,000 * 18,000
	מנהל הבטחת איכות	-	20,000 * 25,000
	מתאמת מחקרים קליניים	7,000 * 6,000	9,000 * 7,000
	יועץ מדעי / מנהל רפואי	-	20,000 * 28,000
מחקרים קליניים, רזקמות וניהול מדעי	CRA	10,000 * 8,000	13,000 * 17,000
	רזקת בחברה יצרנית	8,000 * 7,000	10,000 * 18,000
	סכטלוג מחנן / פיתוח	10,000 * 8,000	13,000 * 16,000
	מנהל והליך	12,000 * 9,000	16,000 * 18,000