

20/142 июль 2021



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide

ENG + РУС

**АЛЕКСАНДР
ГЕРШТЕЙН,
«БИОТЕКФАРМ»:
«СЕГОДНЯ НАШУ
ПРОДУКЦИЮ
ЗНАЕТ ПОЛОВИНА
ХИРУРГОВ
РОССИИ!»**

**«СТЕРИПАК
СЕРВИС»:
ПИСЬМО
В БУДУЩЕЕ**

Мария Ульянова,
президент компании «САНТА»:

«САНТА» – 30 ЛЕТ УСПЕХА»



КАЛИБР
КОВОРКИНГ



+7 (495) 730-09-19



cowork@kalibr.co



РАБОЧИЕ ПРОСТРАНСТВА ПОД ЛЮБОЙ КАЛИБР



Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.
12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

София Антоновна Коршунова

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов

Перевод: Мария Ключко

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электровзводская, д. 20, стр. 3.

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов

не обязательно должно совпадать с мнением

редакции. Перепечатка материалов

и их использование в любой форме

допускается только с разрешения редакции

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции:

143966, Московская область,

г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.

E-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ № ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 20/142 Июль 2021

Подписано в печать 09.07.2021 г.

Тираж: 30000

Цена свободная.

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.
12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: Maxim Fateev,

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: Sofiya Antonovna Korshunova

Deputy Marketing Director: Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: Alexandr Lobov

Translation: Maria Klyuchko

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrovzvodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

Address: 23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,

the Moscow region, 143966

e-mail: mail@b-d-m.ru

tel.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 20/142 July 2021

Passed for printing on 09.07.2021

Edition: 30000 copies

Open price

ОФИЦИАЛЬНО / OFFICIALLY

2

ВИКТОРИЯ ПРЕСНЯКОВА: «ПАНДЕМИЯ ПОКАЗАЛА, НАСКОЛЬКО НАМ ВАЖНЫ ПАРТНЁРСТВО И КОНСОЛИДАЦИЯ»
VICTORIA PRESNYAKOVA: "THE PANDEMIC HAS SHOWN HOW IMPORTANT PARTNERSHIP AND CONSOLIDATION ARE FOR US"

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ / COVER STORY

6

МАРИЯ УЛЬЯНОВА, «САНТА»: «САНТА» – 30 ЛЕТ УСПЕХА»
MARIA ULYANOVA, "SANTA": "SANTA" – 30 YEARS OF SUCCESS

МИССИЯ ВЫПОЛНИМА / MISSION POSSIBLE

16

АЛЕКСАНДР ГЕРШТЕЙН, «БИОТЕКФАРМ»: «СЕГОДНЯ НАШУ ПРОДУКЦИЮ ЗНАЕТ ПОЛОВИНА ХИРУРГОВ РОССИИ!»
ALEXANDER GERSTEIN, "BIOTEKFARM": "TODAY HALF OF THE SURGEONS IN RUSSIA KNOW OUR PRODUCTS!"

20

18+: «ВЕРТЕКС» ОТМЕЧАЕТ СОВЕРШЕННОЛЕТИЕ СО СТАРТА ПРОИЗВОДСТВА
18+: WERTEKS WILL CELEBRATE THE 18TH YEAR SINCE THE LAUNCH OF ITS PRODUCTION

ОФИЦИАЛЬНО / OFFICIALLY

26

ОЛЕГ РУКОДАЙНЫЙ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ПО ЗДРАВООХРАНЕНИЮ И МЕДИЦИНСКОЙ ИНДУСТРИИ ПРИ МОСКОВСКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЕ
OLEG RUKUDAINY, CHAIRMAN OF THE PUBLIC HEALTH AND MEDICAL INDUSTRY COMMITTEE AT THE MOSCOW CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

В ЦЕНТРЕ СОБЫТИЙ / IN THE CENTER OF THE ACTION

30

«СТЕРИПАК СЕРВИС»: ПИСЬМО В БУДУЩЕЕ
STERIPACK SERVICE: A LETTER TO THE FUTURE

34

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ЖИЗНЕННО НЕОБХОДИМЫХ МЕДИЦИНСКИХ СИСТЕМ И УСТРОЙСТВ
PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE SECTOR OF DOMESTIC PRODUCTION OF VITAL MEDICAL SYSTEMS AND DEVICES

ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ / INDUSTRY LEADERS

38

МИХАИЛ НЕКРАСОВ: «НАДО ГОТОВИТЬСЯ К СЛЕДУЮЩИМ ПАНДЕМИЯМ»
MIKHAIL NEKRASOV: "WE SHOULD PREPARE FOR THE NEXT PANDEMICS"

46

ВИТАЛИЙ БОРОВИКОВ: «МОЁ МЕДИЦИНСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ НЕ ДАЁТ МНЕ ПОКОЯ»
VITALY BOROVIKOV: "MY MEDICAL EDUCATION KEEPS ME BUSY"



«Пандемия показала, насколько нам важны партнёрство и консолидация»

В мае этого года в России появился новый профессиональный праздник – День фармацевтического работника. Постановление об этом подписал премьер-министр Михаил Мишустин. Но помимо праздников, есть ещё и будни... О проблемах фармацевтической отрасли и её будущем с директором СРО «Ассоциация независимых аптек», главой Альянса фармацевтических ассоциаций Викторией ПРЕСНЯКОВОЙ беседует председатель Московского областного отделения Российского союза налогоплательщиков Вадим ВИНУКUROV.



БОЛЬШЕ ДЖЕНЕРИКОВ, ХОРОШИХ И РАЗНЫХ...

– **Что такое «фармацевтическое консультирование» и что в него входит?**

– Прежде всего информирование потребителей о наличии и цене лекарственного препарата, информация о порядке применения аптечного ассортимента: это правила отпуска, способы приёма, режимы дозирования, терапевтическое действие, противопоказания, взаимодействие лекарств между собой и с пищей, правила их хранения в домашних условиях. А также – сколько раз в день и в каких дозах препарат принимается, какие побочные эффекты могут от него возникнуть...

При этом мы с вами такие же пациенты, такие же клиенты аптек – вы прекрасно понимаете, что в аптеке может быть очередь и далеко не всегда у провизора есть время всё это рассказать. Поэтому первостольник работает в очень жёстких условиях. Мы внесли предложение о закреплении на законодательном уровне понятия «фармацевтическая услуга». Её может оказывать только фармацевт, и она несколько шире, чем просто фармконсультирование.

– **То есть в данном случае уже не врач, а именно фармацевт?**

– Да, именно фармацевт, и заменить его в этом никто не может. Если человек приходит с вопросом, то фармацевт просто обязан ему на него ответить и в рамках фармконсультирования оказать помощь.

И ещё ситуация: врачи у нас сейчас выписывают препараты по международному непатентованному наименованию. Возьмём, к примеру, «Диклофенак» или

«Эналаприл». У «Диклофенака» 80 дженериков, то есть существует 80 различных названий лекарств, которые содержат в себе одно и то же действующее вещество. У «Эналаприла» около 30 дженериков. Этого тоже достаточно. И вот человек приходит в аптеку и говорит: «Мне нужен «Эналаприл». Не раскрою тайны, что есть пациенты, которые хотят купить «золотой стандарт» – «Ренитек». Он дорогой и оригинальный, некоторые просят именно его. А есть ещё брендированные дженерики, например «Энап», «Белриприл» – достаточно популярные препараты.

– **А не вызывает ли это у потребителей негативной реакции? Мол, зачем так много «одинаковых» препаратов?**

– Вызывает. И у регуляторов есть вопросы. Они не могут понять, а мы не можем им объяснить. Допустим, в вину аптекам ставят то, что они закупают лекарства не у всех производителей. Как они говорят, аптеки требуют с них деньги «за вход». Это совсем не так. Аптеки должны получать деньги за фармацевтическую услугу. Во всём мире они получают за это деньги. Это происходит или посредством государства, или посредством возмещения со стороны страховых компаний, в разных странах по-разному. У нас это происходит благодаря маркетинговым контрактам с фармкомпаниями. А производитель, например «Диклофенака», пятидесятого по счёту, который не выделяется ничем, ни ценой, ни качеством, обижается, что его не ставят на полку. А зачем? У него нет конкурентных преимуществ ни для потребителя, ни для аптеки. Хотя у нас сегодня достаточно

брендированных дженериков, которые хороши и по качеству, и по цене.

НЕ ПРОСТО «ЭЛЕМЕНТ ТОВАРОПРОВОДЯЩЕЙ ЦЕПОЧКИ...»

– **Фармацевтический рынок достаточно сильно зарегулирован. Аргументируется это, как правило, тем, что он жизненно важный, что речь в этой сфере идёт о здоровье, а значит, необходимы и качество, и доступность, и т. д. Как вы считаете, такая регуляция оправдана или нет? Приводит ли она к достижению тех целей, которые декларируются?**

– Государственное регулирование лекарственного рынка – вопрос очень важный и важный. Но в настоящее время у нас здесь не всё гладко. Этот вопрос я тоже поднимала, говорила мягко, мол, наше государственное управление лекарственным обеспечением не совсем эффективно. И скажу честно, один из депутатов с моим высказыванием согласился. Потому что нельзя регулировать рынок только контрольно-надзорными функциями и запретами. Любой рынок – живой организм. И он меняется. Меняется не всегда в лучшую сторону. Есть мировые тенденции, случаются события непредвиденные, допустим, та же пандемия, которая оказалась таким стрессом!.. Но она же и показала все эти наши «болевые точки». Я считаю, что государство, кроме постоянных ограничений отрасли, должно обеспечить социальную стабильность фармации, постоянно находиться в конструктивном диалоге с фармацевтическим бизнесом и выступать гарантом лекарственного обеспечения людей...

– С помощью механизма страхования или есть другой вариант?

– Через страхование, через лекарственное возмещение, частичное или полное. Потому что взять ту же регистрацию цены... Ну если у нас есть жизненно необходимые препараты, которые, как мы считаем, должны быть по такой-то определённой цене, то государство должно давать на эти препараты какие-то дотации, преференции производителям. Ведь часть препаратов ЖНВЛП выпускалась и продавалась ниже себестоимости... Но в какой-то момент, когда грянул кризис, цены на субстанции и расходные материалы взлетели и препараты просто исчезли. Такие примеры не единичны. Цена зарегистрирована, не меняется. Нельзя допускать таких ситуаций, одними только ограничительными функциями ничего не решить. Мы ждём от государства эффективных мер.

Сейчас уже подготовлен и находится на рассмотрении в ГД РФ законопроект «Об ограничении аптекных сетей». С моей точки зрения, он очень неоднозначен и требует доработки. Надеюсь, в таком виде он принят не будет. От альянса и ассоциации мы написали наши пожелания и предложения. Просим на законодательном уровне закрепить понятия «фармацевтическая услуга» и «социальная функция». И очень ждём, что всё-таки этот спорный законопроект будет обсуждаться с бизнесом.

**МОЖНО ЛИ БОРОТЬСЯ С
МОНОПОЛИЗАЦИЕЙ,
УНИЧТОЖАЯ МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ
БИЗНЕС?**

– Есть ощущение, что государство, с одной стороны, очень внимательно слушает ФАС, а с другой – Минпромторг, у которого есть задача по импортозамещению.

– Да, намерения-то благие... Сейчас очень много вопросов возникает и с Минпромторгом, и с итогами «Фармы-2020», и по «Фарме-2030». У нас в отрасли есть прекрасные специалисты, эксперты, мы готовы взаимодействовать, работать. Эффективность и развитие я вижу только в конструктивном диалоге государства и бизнеса в широком понимании.

**«ТЕПЕРЬ АПТЕКИ ВСЕГДА ЗНАЮТ, ГДЕ
ИСКАТЬ ЗАЩИТУ»**

– Правильно ли я понимаю, что свою цель Ассоциация независимых аптек видит в том, чтобы помочь таким аптекам выжить в этом меняющемся мире?

– Да, абсолютно верно. Три года назад мы получили статус саморегулируемой организации (СРО), на что делали большие ставки – думаю, что небесполезно, – и начали вести очень активную деятельность. В нашей ассоциации сейчас состоит более

145 юридических лиц, больше ни одна аптечная СРО не объединяет. Конечно, главная цель – представление интересов малого и среднего бизнеса, регионального бизнеса. Чем мы отличаемся от любой другой организации? Мы несём ответственность за всех участников нашей СРО и работаем по строгим стандартам.

– Вы страхуете профессиональную ответственность?

– Пока не страхуем, но на пути к этому. Мы очень много внимания уделяем как раз тем вопросам, до которых в коммерческой аптеке не доходят руки. Это нормативная база, фармпорядок, фармконсультирование.

– Какие выгоды получает аптека, которая входит в вашу ассоциацию или в СРО?

– Мы предоставляем аптекам целый пул сервисов и постоянно их развиваем. После подписания соглашения с Росздравнадзором мы будем самостоятельно проверять наши аптеки и сами нести за них ответственность. У нас в СРО существует фарминспекторат, который постоянно на связи с аптеками, они получают необходимые консультации, обратную связь...

– Консультации по текущему законодательству?

– Да, мы следим за всеми изменениями и ориентируемся в них. Оказываем аптекам юридическую поддержку, участвуем в образовательном процессе, решаем вопросы не только в рамках СРО, но и в рамках ассоциации и альянса. Когда мы видим, что у аптек возникла какая-то потребность, стараемся её решить. Мы постоянно совершенствуем и развиваем своё взаимодействие с аптеками. Помимо этого, не только наши аптеки, но и весь малый и средний бизнес в нашем лице получили защиту и представление своих интересов на федеральном уровне: в Госдуме, Минпромторге... Во время пандемии у нас сложился очень хороший тандем с ведомством, буквально все наши аптеки были на связи: мы выясняли, что и в каком регионе «в дефектуре», откуда, куда и что можно перебросить. Всё это делалось в «ручном режиме». В этот период обнажились все «болевые точки». С Минздравом взаимоотношения менее эффективные, аптеки не относятся к структуре здравоохранения, как это было в Советском Союзе. И это тоже осложняет нашу работу. Но теперь аптеки всегда знают, где искать защиту. COVID-19 показал, насколько нам нужны партнёрство и консолидация.

Чуть больше года назад мы организовали Альянс фармацевтических ассоциаций. Инициаторами выступили наша СРО, приморская ассоциация «Фармсодружество» и Новгородская ассоциация фармацев-

тических работников. Сначала нас было трое, потом пятеро... Сейчас наш альянс представляет уже достаточно большую силу, в этом году к нему присоединилась АГАС (Ассоциация государственных аптекных сетей).

– Задача альянса – превратить каждого участника в самостоятельную СРО или же попробовать решать задачи в рамках общего содружества?

– Это не юридическая структура, работает она в рамках соглашения. Все, кто хочет работать в СРО, могут работать с нашей СРО. Важно то, что большинство входящих в альянс структур – региональные; федеральные только наша ассоциация и АГАС. Теперь мы всегда имеем свежую информацию, что называется «с полей», а регионы получают возможность быть услышанными и вместе с нами вырабатывать и высказывать чёткое консолидированное мнение. Альянс избавляет нас от разрозненности, позволяет быть на связи постоянно.

**«МЫ УВИДИМ ДРУГУЮ
ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ»**

– Виктория, каким, на ваш взгляд, будет аптечный рынок в ближайшие пять-семь лет? Как он изменится?

– Мне кажется, что аптечный рынок изменится вместе со всем остальным рынком. Дистанционная, онлайн-торговля всё увереннее входит в нашу жизнь, и аптечный сектор не останется от этого процесса в стороне. Будут складываться некие конгломераты: мы можем называть их экосистемами, можем – как-то по-другому. Каждый такой конгломерат будет бороться за пациентов, за покупателей. Все они будут или в одной экосистеме, или в другой. И тут важно, чтобы в этом конгломерате были построены партнёрские отношения между его участниками. Вот за такое партнёрство сейчас и будет бороться бизнес.

Конечно, мы увидим уже другую действительность, аптеки будут принадлежать неким таким конгломератам, или экосистемам. Для аптеки сейчас важно успеть перестроиться и войти в какую-то из этих систем. Вне системы аптеки будут умирать.

– То есть в рамках таких экосистем произойдёт некое замыкание производителей, врачей и фармацевтов?

– Да, врачей и фармацевтов. Надеюсь, что произойдёт. Я вижу развитие профессии именно в рамках более плотного межпрофессионального взаимодействия со здравоохранением, в индивидуальном подходе к каждому пациенту, это такая экосистема как раз и может дать. По моему мнению, будущее уже наступило...



“The pandemic has shown how important partnership and consolidation are for us”

This May, a new professional holiday was established in Russia - the Day of Pharmaceutical Professional. The decree was signed by Prime Minister Mikhail Mishustin. But besides holidays, there is also everyday life... Vadim VINOKUROV, chairman of the Moscow regional branch of the Russian Union of Taxpayers, talks about problems of the pharmaceutical industry and its future with Victoria PRESNYAKOVA, director of the self-regulated organization “The Association of Independent Pharmacies”, head of the Alliance of Pharmaceutical Associations.

“MORE GENERICS, GOOD AND DIFFERENT...”

– What is “pharmaceutical consulting” and what does it involve?

– First of all, it involves informing consumers about the availability and price of the medication, information on how to use the pharmacy assortment: these are the rules for dispensing, drug delivery, dosage regimens, therapeutic action, contra indications, drug interaction with each other and with food, storage regulations at home. And also – how many times a day and in what doses the medication is taken, what side effects may be caused by it...

You and I are also patients, we’re also the customers of pharmacies – you are well aware that there can be a queue in a pharmacy and a pharmacist not always has time to tell it all. That’s why a pharmacist has to work under very tough conditions. We have made a suggestion to enshrine the concept of “pharmaceutical service” at the legislative level. It can only be provided by a pharmacist, and it is somewhat broader than just pharmaceutical counseling.

– So in this case it’s no longer a doctor, but a pharmacist?

– Yes, a pharmacist, and no one can replace a pharmacist. If a person has a question, a pharmacist is simply obliged to answer it and provide assistance as a part of pharmaceutical consulting.

And here’s another situation: doctors these days prescribe drugs by their international nonproprietary name. Take Diclofenac or Enalapril, for example. Diclofenac has 80 generics, that means there are 80 different drug names that contain the same active ingredient. Enalapril has about 30 generics. That’s also enough. So the person visits the pharmacy and says, “I would like Enalapril.” It’s no secret that there are patients who want to buy the “gold standard” – Renitec. It’s

expensive and original, and some people ask specifically for that one. And there are also branded generics, such as Enap, Berlipril which are quite popular medications.

– Doesn’t this cause a negative reaction in consumers? Like, why are there so many “same” medications?

– It does. And the regulators have questions. They can’t understand, while we can’t explain it to them. Let’s say they blame pharmacies for not buying medicines from all manufacturers. As they say, pharmacies charge them “admission” money. That’s not true at all. Pharmacies should get paid for the pharmaceutical service. All over the world, they get paid for it. It happens either through the government or through reimbursement from insurance companies, it varies from country to country. In our country, it happens through marketing contracts with pharmaceutical companies. And the manufacturer, for example, of Diclofenac, the fiftieth in a row, which does not stand out in any way, neither in price nor in quality, is offended that it is not put on the shelf. Why should it be put there? It has competitive advantages neither for the consumer nor for the pharmacy. Although we have enough branded generics today that are good both in quality and in price.

“NOT JUST “AN ELEMENT OF THE PRODUCT SUPPLY CHAIN...”

– The pharmaceutical market is quite heavily regulated. As a rule, it is explained by the fact that it is vitally important, that we are talking about health in this area, which means that both quality and accessibility are necessary, etc. Do you think this regulation is justified or not? Does it lead to the achievement of the declared goals?

– State regulation of the pharmaceutical market is a very necessary and important matter. But at the moment it’s not all roses.

I also raised this point, I politely said that our government control of medicine provision is not very effective. And frankly speaking, one of the deputies agreed with my statement. Because the market cannot be regulated only by monitoring and oversight functions and prohibitions. Every market is a living organism. And it changes. It is not always changing for the better. There are global trends, unforeseen events occur, for example, the pandemic, which turned out to be so stressful. But it also showed all of our “pain points”. I believe that the government, besides constant restrictions of the industry, should ensure social fixity of pharmacy, constantly be in a constructive dialogue with the pharmaceutical business and act as a guarantor of medicine provision to people...

– With the help of the insurance mechanism or is there another option?

– Through insurance, through reimbursement for medicines, partial or full. Because take the price registration... Well, if we have vital medicines, which we believe should be at a certain price, then the government should give some kind of grants for these medicines, preferences to manufacturers. After all, some of the VED were produced and sold below cost... But at some point, when the crisis occurred, the prices for substances and consumables skyrocketed, and the medicines simply disappeared. Such example is not singular. The price is registered and does not change. We can’t allow such situations, limiting functions alone won’t solve anything. We are waiting for the government to take effective measures.

Now the bill “On restricting pharmacy chains” has already been prepared and is under consideration in the Russian State Duma. From my point of view, it is very ambiguous and needs to be improved. I hope that it will not be passed in this form. We

have sent our suggestions and proposals from the alliance and the association. We are asking to enshrine the concepts of “pharmaceutical service” and “social function” at the legislative level. And we very much hope that this controversial bill will be discussed with business.

“IS IT POSSIBLE TO FIGHT AGAINST MONOPOLIZATION BY DESTROYING SMALLER AND MEDIUM BUSINESS?”

– There is a feeling that the government, on the one hand, listens very carefully to the Federal Antimonopoly Service, and on the other hand, to the Ministry of Industry and Trade, which has the task of import substitution.

– Yes, the intentions are good... There are a lot of questions now both about the Ministry of Industry and Trade and the results of “Pharma-2020” and “Pharma-2030”. We have great specialists and experts in the industry, and we are ready to interact and work together. I see efficiency and development only in a broadly defined constructive dialogue between the government and the business.

“NOW PHARMACIES ALWAYS KNOW WHERE TO LOOK FOR PROTECTION.”

– Do I understand it correctly that the Association of Independent Pharmacies sees its purpose in helping such pharmacies survive in this changing world?

– Yes, that is absolutely correct. Three years ago we received the status of a self-regulated organization (SRO), which we bet big – I think not without a reason – and we started to be very active as an organization. Our association now consists of more than 145 legal entities; no other pharmacy SRO unites more than that. Of course, the main goal is to represent the interests of smaller and medium-sized businesses, regional businesses. In what way are we different from any other organization? We are responsible for all members of our SRO and work according to strict standards.

– Do you insure your professional liability?

– Not yet, but we’re on our way to do it. We pay a lot of attention to the matters that commercial pharmacies don’t get around to. These are the regulatory framework, pharmacy regulations, pharmaceutical consulting.

– What benefits does a pharmacy that is a member of your association or SRO have?

– We provide pharmacies with a wide range of services and we are constantly developing them. After signing an agreement with Roszdravnadzor, we will be inspecting our pharmacies by ourselves and we will be responsible for them. We have a pharmacy inspectorate in the SRO that is constantly in touch with the pharmacies, they get the necessary advice and feedback...

– Consultations on the current legislation?

– Yes, we keep up with all the changes and navigate them. We provide legal backing to the pharmacies, participate in the educational process, solve problems not only within the SRO, but also within the association and alliance. When we notice that pharmacies have certain needs, we try to solve them. We are constantly improving and developing our interaction with pharmacies. Besides that, not only our pharmacies, but the entire small and medium-sized business represented by us received protection and representation of their interests at the federal level: in the State Duma, in the Ministry of Industry and Trade... During the pandemic we formed a very good tandem with the agency, literally all of our pharmacies were in touch: we found out what was “defective” in which region, where and what could be transferred. All of this was done in “manual mode”. During this period, all the “pain points” were exposed. The relationship with the Ministry of Health is less effective; pharmacies are not part of the health care structure, as it was in the Soviet Union. And this also complicates our work. But now pharmacies always know where to look for protection. COVID-19

showed how much we need partnership and consolidation.

A little over a year ago we organized the Alliance of Pharmaceutical Associations. The initiators were our SRO, the Primorsky Association “Pharmsodruzhestvo” and the Novgorod Association of Pharmaceutical Workers. At first there were three of us, then five... Now our alliance is already a big enough force, and this year ASPC (Association of State Pharmacy Chains) joined it.

– Is the task of the alliance to turn each member into an independent SRO or to try to solve problems within the commonwealth?

– It is not a legal framework, it works within the framework of an agreement. Anyone who wants to work in a SRO can work with our SRO. The important thing is that most of the structures that make up the alliance are regional; only our association and ASPC are federal. Now we always have the latest information, and the regions have the opportunity to be heard and to work with us to develop and express a clear consolidated opinion. The alliance saves us from isolation and allows us to be in touch all the time.

“WE WILL SEE A DIFFERENT REALITY.”

– Victoria, how do you think the pharmacy market will look like in the next five to seven years? How will it change?

– It seems to me that the pharmacy market will be changing along with the rest of the market. Online commerce is entering our lives more and more confidently, and the pharmacy sector will not be left out of this process. Some kind of conglomerates will form: we can call them ecosystems, or we can call them something else. Each conglomerate will be fighting for patients, for customers. They will all be either in one ecosystem or another. And it is important that in this conglomerate there will be a partnership between its participants. This is the kind of partnership that business will fight for.

Of course, we will see a different reality: pharmacies will belong to such conglomerates, or ecosystems. Now for the pharmacy it is important to have time to adapt and enter one of these systems. Pharmacies outside of the system will die out.

– So within these ecosystems, there will be a kind of short circuit between manufacturers, doctors, and pharmacists?

– Yes, doctors and pharmacists. I hope that will happen. I see the development of the profession as part of closer interprofessional interaction with healthcare, in an individual approach to each patient, which is exactly what such ecosystem can provide. In my opinion, the future has already begun...





Мария Ульянова,
«САНТА»:

«САНТА» – 30 лет успеха»

Словом «уникальный» в наше время пользуются так часто, что его истинный смысл размылся. И когда встречаешься с каким-то по-настоящему исключительным случаем, даже затрудняешься: а как его назвать? Единственным в своём роде? Редкостным? Феноменальным? И всё-таки уникальный – самое точное слово, отражающее суть бренда «Кармолис»! А в чём именно его уникальность, нам рассказала президент компании «САНТА» Мария Ульянова.

– Мария Ильинична, в 2021 году компания «САНТА» отмечает 30-летие. Юбилей – повод вспомнить: с чего всё началось в 1991-м? Истории о том, как представители точных наук в начале 90-х гг. начали успешно строить бизнес, типичны для России. Но в основном так на свет появлялись технологические фирмы. А физика, которой занимались вы с супругом, и фармацевтика – вещи далёкие. Как вы совместили два разных направления? И откуда такое название компании, ассоциирующееся скорее с рождественскими чудесами?

– В моей семье сложилась династия женщин-врачей, и когда я в детстве заинтересовалась медициной, родные решили, что подрастает продолжатель традиции. В юности биология и медицина стали для меня серьёзными увлечениями, но победил интерес к физике.

С будущим мужем, Андреем Михайловичем, мы встретились в математической школе, которую окончили увлечёнными физиками. Впоследствии муж защитил диссертацию в физико-техническом институте и стал авторитетным специалистом в области спектрофотометрии. Я в течение 15 лет занималась радиофизикой, участвовала в создании сложных устройств нового поколения, в частности, и для спутниковых проектов.

В начале 90-х гг. возникла необходимость организовать свой бизнес. Мы обсуждали разные проекты, в том числе и фармацевтический, который показался нам наиболее интересным и перспективным. При этом мы не планировали расставаться с наукой и много лет совмещали эти две стези. В конечном итоге фармацевтика потребовала полного погружения – и мы решили заниматься препаратами, которые помогали реально улучшать здоровье соотечественников.

Что касается названия, то если в итальянском или испанском Santa – «святой», то наша компания названа «САНТА» от французского La sante – «здоровье».

– Как проходило становление компании?

– Первым успехом в фармацевтике стал вывод на российский рынок американских витаминов «Витрум» – линейки витаминно-минеральных комплексов, что явилось в то время мощным прорывом.

Сегодня «Витрум» – наиболее узнаваемый и востребованный бренд среди витаминных комплексов. Приятно осознавать, что компания «САНТА» причастна к этому успеху.

В 1999 году по рекомендации наших американских коллег к нам обратились представители австрийской компании Dr. A. & L. Schmidgall: они искали компанию-партнёра, способную взять на себя полный спектр представительских функций.

К этому времени «САНТА» уже была известна на фармацевтическом рынке как компания, продемонстрировавшая свой потенциал в решении всего круга вопросов, связанных с выводом и продвижением новых препаратов. Подробно обсудив детали с австрийцами, мы приняли предложение стать представителем компании Dr. A. & L. Schmidgall в России.

Нам очень пригодился опыт, полученный при работе с брендом «Витрум»: мы выстроили деловые контакты с аптеками и фармдистрибьюторами, имели авторитет и статус в профессиональном сообществе. Мы самостоятельно выполняли полный цикл работ: регистрацию, поставку продукции, логистику, маркетинг, обучение специалистов. Таким образом, «САНТА» объединила в себе все функции представительства иностранной компании и российского дистрибьютора.



Нам, людям науки, были особенно интересны создание нового направления, организация сотрудничества с ведущими исследовательскими центрами.

Ведь мы должны были убедить врачебное сообщество в эффективности препарата «Кармолис» в различных областях медицины. Особенностью препаратов на основе эфирных масел являлась ограниченная практика их применения врачами в России.

За 20 лет присутствия в России проведено более 45 наблюдений и исследований с участием препаратов «Кармолис», результаты которых представлены в научных публикациях, отчётах; защищены кандидатские и докторские диссертации.

В наши дни логистика товара в аптеки хорошо отлажена. А в начале 90-х гг. доставку товара мы осуществляли напрямую в аптеки; параллельно выстраивали контакты с дистрибьюторами.

В процессе сотрудничества с аптеками нам удалось установить тёплые, дружеские отношения: мы организовывали конференции, семинары, обучали сотрудников аптек.

Эта дружба продолжается до сих пор на протяжении почти уже 30 лет.

С 1994 года компания «САНТА» – организатор и активный участник общественной организации «Фармацевтический клуб», куда вошли аптеки, крупнейшие аптечные сети, дистрибьюторы, фармацевтические компании России. Работа клуба способствовала созданию фармацевтического сообщества России. Обучающие мероприятия Фармацевтического клуба давали возможность получить новые знания как ведущим специалистам отрасли, так и фармацевтам.

Как приятно смотреть фотографии тех лет и видеть родные лица!

– В последние годы на российском рынке возрос интерес к натуральным препаратам. С чем, на ваш взгляд, это связано? Есть ли у нас шансы «догнать и перегнать» другие страны?

– Натуральные препараты на базе лекарственных растений – не новая для России тема. Лечение травами с древности было популярно во всех странах, и Русь не стала исключением.

Лекарственные растения действуют мягко, бережно, поэтому сейчас в мире наблюдается повышенный интерес к натуральным препаратам, особенно в части профилактики различных заболеваний.

Известный в Европе бренд «Кармолис» с нашей помощью более 20 лет назад начал обретать сторонников и в России. Сначала мы сами убедились, что препараты натуральные, входящие в их состав эфирные масла чистейшие, а получаемый эффект превосходит многие синтетические аналоги.

Считаю важным подчеркнуть: принимать эфирные масла внутрь можно только



*Встреча в г. Санкт-Галлен (Швейцария) с господином Шмидгаллем. 2000 г.
Meeting with Mr. Schmidgall in St. Gallen, Switzerland 2000*

при высокой степени их очистки. В Европе с XVII века для получения эфирных масел используют метод аквадистилляции (перегонка с водяным паром). В результате продукт содержит только лёгкие фракции эфирных масел, без аллергенов и примесей.

С 2020 года бренд «Кармолис» перешёл к крупному фармацевтическому холдингу Galenika (Швейцария), что открывает для нас новые горизонты. Но цель «обогнать другие страны» мы себе не ставим: в России свои реалии и особенности развития фармацевтического рынка.

– Расскажите про бренд «Кармолис». Что это за препараты, чем они принципиально отличались на момент появления в России от тех, что имелись здесь?

– Продуктовый портфель бренда «Кармолис» разнообразен. Он интересен натуральностью компонентов, их высокой степенью очистки и широким спектром применения.

Когда впервые «Кармолис» был представлен российскому врачебному сообществу, медики заинтересовались, как может один препарат помогать при самых разных заболеваниях. Результаты исследований подтвердили, что препараты «Кармолис» за счёт уникального многокомпонентного состава действительно могут оказывать разностороннее действие и эффективно применяться при различных заболеваниях как у взрослых, так и у детей.

Особое доверие людей заслужили Кармолис Капли – лекарственный препарат, который показан в том числе для профилактики и лечения верхних дыхательных путей у взрослых. Капли применяют внутрь и наружно при кашле, першении горла, заложенности носа, а также при головной боли, для растирания, фитозащиты. Кроме этого, Капли показаны в качестве адаптогена, для уменьшения воздействия стрессов и нормализации сна при бессоннице, при проблемах с желудочно-кишечным трактом. Душистые и приятные напитки легко получаются при добавлении капель в тёплую воду или чай.

Кармолис Капли эффективны в составе комплексной терапии и для профилактики гриппа и простуды. Они оказывают выраженное муколитическое, противовирусное, антимикробное, противовоспалительное и иммуностимулирующее действие.

Противовирусное действие было неоднократно подтверждено исследованиями на базе НИИ гриппа им. А. А. Смородинцева (Санкт-Петербург) в 2004 и 2009 гг., в Национальном исследовательском центре эпидемиологии и микробиологии им. Н. Ф. Гамалеи в 2009 г. (Москва) и многими другими. Фундаментальная ста-



Выступление на конференции врачей. 2012 г.
Speech at the 2012 Physicians' Conference

тя, подводящая итоги многолетним исследованиям, была опубликована в 2020 году в журнале «Эпидемиология», в издании Центрального НИИ эпидемиологии Роспотребнадзора.

Для удобства применения была разработана уникальная форма – Кармолис Леденцы, 12 видов, из которых семь – для взрослых и пять – для детей. Леденцы представлены в различных вариациях: с повышенным содержанием ментола, с сахаром и без, с мёдом, имбирём, лимоном. Детские формы адаптированы для маленьких пациентов и содержат вкусные натуральные компоненты вишни, апельсина, малины, мяты, лимона. Леденцы помогают улучшить состояние дыхательных путей при кашле, осиплости голоса, першении в горле, заложенности носа.

По сути, Кармолис Леденцы – «леденцовая форма» препарата Кармолис Капли, у них идентичный состав. Леденцы создают эффект «мини-ингаляции» эфирных масел: так достигается длительный целебный контакт компонентов со слизистыми оболочками горла и носа.

Кармолис Пастилки без сахара – ещё одна активно растущая «ветвь» нашего бренда! В продаже доступны три вида Пастилок: эвкалипт, имбирь со стевией, шалфей с витамином С. И у каждого вида уже много сторонников!

Состав Пастилок многокомпонентный, на основе эфирных масел и растительных экстрактов, которые позволяют за короткое время улучшить состояние дыхательных путей и общее самочувствие. Преимуществом является особая форма выпуска в виде пастилок, которая позволяет пролонгировать эффект эфирных масел за счёт медленного растворения и всасывания в слизистые оболочки горла.

Леденцы и Пастилки имеют статус БАД и могут широко применяться при активном образе жизни для профилактики и реабилитации.

Особенно скажу о наружной линейке. Она включает в себя Кармолис Гель и Кармолис Жидкость, которые показаны в

составе комплексной терапии заболеваний суставов и позвоночника и активно применяются в ревматологии, травматологии, неврологии, реабилитологии.

Кармолис Спрей с маслом японской мяты используется как охлаждающее, отвлекающее средство при травмах, ушибах.

Для самых маленьких пациентов представлен Кармолис Детский фитогель на основе натуральных компонентов, без анестезирующих средств, который облегчает состояние младенцев при прорезывании зубов.

Особое внимание в компании уделяется средствам для спортивной медицины. В 2020 году по многочисленным просьбам врачей удалось вернуть линейку Кармолис Про-Актив на фармацевтический рынок. Эта спортивная косметика демонстрирует отличные результаты при проведении различного вида массажа, а также в качестве средств подготовки спортсменов к тренировкам и последующей реабилитации.

Примечательно, что все новинки «семейства» «Кармолис», появившиеся за последние годы, родились по инициативе компании «САНТА». Нам приятно осознавать, что на российском рынке присутствует самая широкая линейка продукции, и разработанная нами упаковка пришлась по душе потребителям в других странах Европы.

– У бренда «Кармолис» удивительная история, достойная исторического романа. Поделитесь, пожалуйста!

– О, это действительно захватывающая история! Можно без преувеличения сказать, что препараты «Кармолис» – плод древних традиций и новых технологий!

Имя препарату дала гора Кармель, расположенная на Святой земле, в районе города Хайфа, на территории современного Израиля. По легенде, когда-то в пещерах на склонах этой горы жили в отшельничестве Илья-пророк и его ученики, там и сегодня бьёт источник Святого Ильи. В XII

веке христианские монахи возродили традицию, основав в этих пещерах орден кармелитов.

На склонах горы удивительный микроклимат: там одновременно и тепло, и влажно благодаря тому, что горная гряда простирается вдоль Средиземного моря. В таких уникальных условиях могут произрастать вместе лекарственные растения разных климатических зон, входящие в состав «Кармолиса»: мята, шалфей, Melissa из средних широт и «южане» – корица, гвоздика, лимон, мускатный орех. На их основе монахи-кармелиты смогли получить чудодейственное лекарство. Секрет эффективности средств «Кармолис» – уникальное соотношение компонентов, при котором отдельные составляющие синергетически усиливают действие друг друга. Рецепт создавался на протяжении многих веков, результатом явился уникальный состав, который эффективно применяется при различных заболеваниях.

В результате захвата этих земель турками члены ордена оставили Святую землю и переселились в Европу, сохранив накопленные знания о целебных свойствах растений. В то время больницы действовали при монастырях, там же разводили аптекарские огороды. Все растения, входящие в состав «Кармолиса», и сейчас можно встретить растущими при кармелитских монастырях, сохранившихся в Италии и Южной Франции. Есть такой и в Париже, 1611 года постройки: монастырь Святого Иосифа, Saint-Joseph des Carmes. Именно там в 1611-м был впервые задокументирован рецепт знаменитой «Кармелитской воды», или «Кармолисового масла» – лекарства, широко известного в Европе на протяжении нескольких веков.

Уже в XX веке кармелитский орден поделился заветным рецептом с доктором Шмидгаллом. Лекарство монахов стало выпускаться под названием Carmol на небольшом семейном предприятии, постепенно выросшем в международный фармацевтический холдинг Dr. A. & L. Schmidgall. Альпийские травы, используемые для производства средств «Кармолис», и сейчас произрастают в экологически чистых горных долинах, а производство по международным стандартам GMP обеспечивает эффективность и безопасность препаратов. Их производство – высокотехнологичный, инновационный процесс, отвечающий самым высоким стандартам качества.

– Внедрение бренда «Кармолис» не только помогло компании «САНТА» занять свою нишу на фармрынке, но и подружило вас со многими замечательными людьми: выдающимися врачами, тренерами, спортсменами, артистами. Про врачей понятно, но при чём тут, казалось бы, Олимпиада или опера?

– Мы очень гордимся, что заслужили доверие спорта высших достижений, и уже более 20 лет оправдываем его. В спортивной медицине «Кармолис» присутствует с 2000 года, все сборные страны активно применяют наши препараты как средства подготовки к соревнованиям и для последующей реабилитации.

Кроме того, наша продукция популярна и в массовом спорте. Косметические средства Про-Актив активно используются в фитнес-центрах и любителями активного образа жизни в качестве средств для массажа, тонизирующего крема, анестезирующего крема.

Мы гордимся сотрудничеством с российской сборной по футболу и были её спонсорами на чемпионате мира. Ещё одна гордость – проведённая в 2018 году под эгидой РФС апробация эффективности наружной линии «Кармолис» в национальных мужских и женских футбольных сборных России.

Российские команды применяют «Кармолис» в период тренировок и соревнований (это разрешено на международном уровне) для снятия предстартового волнения, увеличения объёма вдоха, укрепления иммунитета на пике физического напряжения. Леденцы быстро выручают, если появились первые симптомы простуды: действуя как «мини-ингаляторы», они буквально на ходу уменьшают неприятные ощущения. Они же помогают снизить волнение и расслабляют нервную систему, позволяя сосредоточиться на главном и достигать результатов.

Линия препаратов для наружного применения (Жидкость, Гель и Спрей) помогает разогреть мышцы перед стартом, увеличить амплитуду движений суставов и эластичность мышц, восстановить тонус после физической нагрузки, вылечить травмы и ушибы.

Сейчас мы вместе с нашими спортсменами готовимся к Олимпиаде в Токио.

Федеральный научно-клинический центр спортивной медицины и реабилитации ФМБА внёс препарат Кармолис Капли, наряду с другими средствами, в методические рекомендации для спортсменов – участников Олимпийских игр в Токио – 2021, в том числе с целью быстрой адаптации при смене шести часовых поясов.

Впервые мы попали на Олимпийские игры в 2004 году в Афинах, когда спортивные врачи начали активно применять наши препараты.

И врачи с благодарностью написали нам, что «золото Афин имело запах «Кармолиса».

С тех пор уже на протяжении 20 лет «Кармолис» сопровождает сборные команды на соревнованиях всех уровней.

С особой любовью мы храним очень дорогую награду «Золотой конёк». Мы получили её от Федерации фигурного катания на коньках России после блестящего выступления нашей сборной на Олимпиаде в Сочи!

Мы очень гордимся, что на протяжении многих лет препараты «Кармолис» применяют сборные олимпийские команды России.



С «Золотым коньком» на зимней Олимпиаде в Сочи. 2014 г.
With the «Golden Skate» award at the Sochi 2014 Winter Olympics

– А что касается оперы?

– Нам очень приятно, что ведущие актеры лучших оперных театров («Геликон-опера», «Новая опера», а также Большого, Мариинского театров, МХАТа, «Современника», РАМТа, Малого театра активно пользуются продукцией «Кармолис» и говорят, что не знают ничего аналогичного. Актёры драматических театров, преподаватели, дикторы, школьные учителя широко применяют Кармолис Леденцы и Кармолис Пастилки, улучшающие дыхание, и для поддержания голоса.

Кармолис Леденцы и Кармолис Пастилки особенно удобны на гастролях, в поездках, перед спектаклями для быстрого восстановления.

Кстати, интересная встреча у нас произошла в театре «Новая опера», когда там находился президент Швейцарии Паскаль Кушпен. Когда нас представили, он воскликнул: «О, я обожаю Кармолис Капли, а сейчас они бы мне особенногодились!» У меня с собой был флакон, я подарила его господину президенту, и как раз в этот момент нас сфотографировали.

– Ваши препараты также стали частью корпоративной культуры таких гигантов, как Газпром, СУЭК, СОГАЗ. А ведёте ли вы работу с компаниями по-прежнему?

– Мы не ставим целью сотрудничать только с гигантами: для нас важно поддерживать здоровье сотрудников любой компании, вне зависимости от масштабов её бизнеса. Препараты «Кармолис» регулярно закупаются для обеспечения сотрудников компаний средствами допол-

нительной профилактической защиты от ОРВИ, особенно в сезон простуд.

На основе нашей доказательной базы препарат Кармолис Капли с 2004 года включён в перечень средств для профилактики ОРВИ медицинскими службами концерна «Газпром» и активно применяется в медицинской практике компании «СОГАЗ-Мед».

На протяжении многих лет сотрудники компании «Газпром» применяют продукцию «Кармолис» как эффективные средства профилактики в период сезонных простудных заболеваний.

Сейчас мы начинаем работать с Сибирской угольной компанией, и в ближайших планах – запуск исследования по оценке эффективности профилактической и лечебной активности препарата Кармолис Капли при ОРВИ и гриппе в программе «СОН» (нормализация психосоматических нарушений), а также Кармолис Леденцы – в снижении зависимости от курения у сотрудников угольной промышленности.

– Ваша компания также информирует о препаратах врачей, фармацевтов и конечного потребителя, ведёт активную обучающую деятельность. Расскажите о ней.

– Наша компания активно участвует в конгрессах международного уровня, выставках, форумах, конференциях, симпозиумах, проводит обучающие семинары, презентации для врачей и фармацевтов, выступает как лидер мнений в области применения растительных лекарственных препаратов.

Прошлый год подтолкнул к активному внедрению дистанционных форматов. Сегодня мы проводим много обучающих вебинаров и лекций в режиме онлайн: этот формат оказался удобным и эффективным для пользователей. Цифровые технологии позволяют охватывать широкую аудиторию и вовлекать всё большее количество специалистов.

Мы активно проводим почтовую рассылку, информируя врачебное и фармацевтическое сообщество о наших исследованиях и достижениях. В последнее время особой популярностью пользуются интервью с ведущими специалистами в различных областях медицины.

В течение 2020–2021 гг. мы осуществили рассылку порядка 10 видеointервью с участием самых авторитетных представителей врачебного сообщества по более чем 100 000 адресов.

На протяжении десятилетий мы активно сотрудничаем с ведущими ассоциациями медицинских и фармацевтических работников: с ассоциациями ревматологов, неврологов, травматологов, эпидемиологов, инфекционистов. Мы получаем положительную обратную связь от специалистов и продолжаем совершенствоваться в этой области.

Многие решения были интуитивно правильными – ещё до начала пандемии мы начали выходить на онлайн-площадки. Сейчас продукция бренда «Кармолис» представлена на всех крупных маркетплейсах, что позволило значительно расширить географический охват и в прямом смысле слова стать ближе всем людям!

Мы регулярно внедряем интересные проекты в digital-пространстве. В Facebook, Instagram и «ВКонтакте» традиционно проводим конкурсы для взрослых «Я люблю «Кармолис» и детского рисунка совместно с ведущими мультипликаторами России. Стараемся учитывать все тренды, поэтому в качестве промоматериалов используем и современную графическую анимацию, и мультипликацию. Стараемся быть интересными покупателю, понятными и доступными для диалога. Особую роль уделяем качеству обратной связи в социальных сетях и на площадках, где представлена наша продукция.

В этом году мы сняли цикл видео с артистами театра «Геликон-опера», международного вокального конкурса фонда Елены Образцовой «Хосе Каррерас Гран-при», творческой школы с участием артистов Большого театра.

С интервью можно ознакомиться на нашем YouTube-канале, который мы активно развиваем в последнее время.

Особое внимание мы уделяем развитию корпоративного сайта: www.carmolis.ru.

Сайт содержит разделы «Это интересно», «Травник», где представлена самая актуальная информация, рекомендации по профилактике, управлению стрессом, коррекции заболеваний желудочно-кишечного тракта с применением препаратов «Кармолис».

Мы занимаемся развитием блогов «Зелёная аптека», «Актуальные советы», «Монастырская медицина», «Спортивный дневник».

За прошедшие годы опубликовано более 100 статей и 400 заметок.

Одним из наших последних достижений является оформление лендинга про Кармолис Леденцы.

В ближайших планах – образовательные программы и мастер-классы по лекарственным растениям и натуропатии, цикл видеосюжетов с участием артистов, в профессиональной жизни которых «Кармолис» играет важную роль для поддержания гигиены голоса.

«САНТА» с особой теплотой поддерживает многие социальные проекты. Мы сотрудничаем с благотворительными фондами «Подари жизнь», «Белый Пароход», проектами «ГТО без границ», «Программа помощи пенсионерам», активно участвуем в программе «Спасибо врачам» и других.

Это важная и необходимая часть жизни компании!

На Венском балу с господином Домиником Йорданом. 2020 г.
At the Vienna Ball
with Mr. Dominique Jordan
2020



– Процесс изучения уникальных свойств препаратов «Кармолис» продолжается и сегодня. В частности, проводятся исследования в области реабилитации после перенесённого COVID-19. Какие выводы уже можно сделать?

– Безусловно, в это непростое время имеет смысл пользоваться нашими препаратами, укрепляющими иммунитет, что научно доказано.

Московский научно-практический центр медицинской реабилитации, восстановительной и спортивной медицины Департамента здравоохранения Москвы на базе одной из многопрофильных клиник медицинской реабилитации сейчас проводит исследование «Роль препарата Кармолис Капли в повышении эффективности реабилитации пациентов после перенесённой инфекции COVID-19». Хотя исследование ещё не завершено, промежуточные результаты впечатляют! Замечено существенное улучшение состояния органов дыхания больных при применении капель как средства для ингаляций, при осложнении после коронавируса. Очень эффективны они и при нарушениях сна, для улучшения психоэмоционального состояния.

– По сложившейся традиции компания «САНТА» уже много лет организует встречи партнёров профессионального сообщества в захватывающей атмосфере Венского бала. Но пандемия, к сожалению, наложила запрет на эту чудесную традицию?

– Для нас каждый Венский бал – интереснейшее событие! Вообще, Венские балы – «отраслевые»: есть бал полицейских, офицеров и многие другие.

История балов уходит во времена Средневековья, но имперский размах и особый статус бал получил в правление Франца Иосифа.

Бальный сезон в Вене открывался в преддверии Нового года и завершался вместе с началом пасхального поста.

В новейшей истории Венский бал фармацевтов ежегодно подтверждает свой высокий статус, принимая тысячи гостей – достойнейших представителей нашей профессии. В нём участвуют работники министерства здравоохранения, ведущие учёные в области фармацевтики, представители медицинского сообщества, преподаватели медицинских университетов, промышленники.

По приглашению наших партнёров мы в течение 20 лет участвуем в этом мероприятии и рады приобщить к нему коллег и друзей. Мы приглашаем с нами на бал лидеров российского фармацевтического рынка. На этом балу мы познакомились с президентом Международной фармацевтической федерации (МФФ) Домиником Йорданом. Там же состоялась первая встреча руководителей Австрийской фармацевтической палаты и российского Союза «Национальная фармацевтическая палата».

В результате при поддержке компании «САНТА» произошло знаковое событие: в России открывается представительство Международной фармацевтической федерации! МФФ – глобальная общественная организация, действующая с 1912 г. и расположенная в Гааге, Нидерланды. Сегодня МФФ – важный партнёр ВОЗ, объединяет 137 национальных ассоциаций провизоров, фармацевтов и учёных.

Конечно, мы с нетерпением ждём возобновления чудесной традиции Венских балов, как только это станет возможным!

– Юбилей – повод подвести итоги: вы ими удовлетворены? Какие планы строите на юбилейный год? А какой видите свою компанию ещё лет через 30? Есть ли у неё перспективы стать в лучших европейских традициях семейной?

– Время бежит невероятно быстро, а итоги мы видим, заходя в любую аптеку страны. Знакомые упаковки говорят, что наши усилия и талантливая работа наших сотрудников не пропали даром.

Перспектива на 30 лет зависит не только от нас, но и от наших потомков.

Очень хотелось бы, чтобы компания «САНТА» процветала и дальше в заботливых руках детей и внуков. Мы очень рады видеть их интерес к нашему общему делу и думаем, что у них обязательно всё получится!

Юбилейный год для нас – повод ещё активнее работать, выстраивать новые коммуникации, доносить до людей всё лучшее для здоровья, созданное природой и нашими предшественниками. Кстати, самая широкая линейка «Кармолис» – именно в России, и наши австрийские партнёры регулярно применяют наш опыт для маркетинговых мероприятий по продвижению бренда в странах Европы.

Беседовала Елена Александрова



Maria Ulyanova, «SANTA »:

“SANTA – 30 years of success”

Nowadays the word «unique» is used so often that its true meaning is quite blurred. And when you come across a truly exceptional case, it is actually quite difficult to describe: what should we call it? One of a kind? Rare? Phenomenal? Yet, unique is the most precise word to describe the essence of the Carmolis brand! Maria Ulyanova, the president of «SANTA» told us what exactly makes it so unique.

– Maria Ilinichna, in 2021 the company “SANTA” celebrates its 30th anniversary. The anniversary is an opportunity to reflect: how did everything begin in 1991? Stories about how scientists in the early 90’s started to successfully run a business are typical for Russia. But this is primarily how technology firms were born. But physics, which you and your husband used to work with, and pharmaceuticals are quite different things. How did you combine two different fields? And where did the name of the company come from, which is rather associated with Christmas miracles?

– There is a dynasty of female doctors in my family, and when I got interested in medicine as a child, my family decided that a successor to the tradition was growing up. In my youth, biology and medicine became serious hobbies for me, but my interest in physics prevailed.

With my future husband, Andrey Mikhailovich, we met at the mathematical school, from which we graduated as enthusiastic physicists. Subsequently, my husband defended his thesis at the Institute of Physics and Technology and became an authoritative expert in spectrophotometry. I was involved in radiophysics for 15 years, participated in creating complex new generation devices – in particular, for satellite projects as well.

In the early 90’s, there was a need to organize our own business. We discussed various projects, including the pharmaceutical one, which seemed to us to be the most interesting and promising. At the same time, we did not plan to part with science and for many years we combined both careers.

In the end, pharmaceuticals business demanded our full attention – and we decided to focus on products that help improve the health of our compatriots.

As for the name, in Italian or Spanish Santa means “saint”, but our company is

named “SANTA” after the French “La Sante” which means “health”.

– How did the company form?

– The first success in pharmaceuticals was the introduction of the American line of multi vitamin-mineral complexes “Vitrum” on the Russian market, which was a powerful breakthrough at the time.

Today Vitrum is the most recognizable and sought-after brand among vitamin complexes. It’s nice to know that “SANTA” was involved in its success.

In 1999, on the recommendation of our American colleagues, we were approached by representatives of the Austrian company “Dr. A&L Schmidgall” – they were looking for a partner company that could take on the full range of representative functions.

By that time, “SANTA” was already known on the pharmaceutical market as a company that had demonstrated its potential in solving the whole range of issues related to the launch and promotion of new medicines. Having thoroughly discussed the details with the Austrians, we accepted the offer to become a representative of “Dr. A&L Schmidgall” in Russia.

We benefited greatly from the experience we gained from working with the Vitrum brand: we established business contacts with pharmacies and pharmaceutical distributors, we had authority and standing in the professional society. We independently performed the full cycle of work: registration, product supply, logistics, marketing, and specialist training. Thus, “SANTA” has combined all the functions of a representative office of a foreign company and a Russian distributor.

We, as scientific people, were especially interested in creating a new direction, organizing cooperation with the leading research centers. After all, we had to convince the medical community of the efficacy of “Carmolis” products in various medical

fields. The peculiarity of essential oils” based medicines in Russia was the limited practice of their use by doctors.

More than 45 observational and researches studies with “Carmolis” products have been performed in Russia during the the past 20 years; and the results of which are presented in scientific publications, reports; PhD and doctoral theses have been defended.

Nowadays the logistics of supply of goods to pharmacies is well established. In the early 90’s we were delivering goods directly to pharmacies; simultaneously we were establishing contacts with distributors.

In the process of cooperation with pharmacies, we managed to establish warm and friendly relations: we organized conferences, seminars, and trained pharmacy employees.

This friendship is lasting for almost 30 years now.

Since 1994, the company “SANTA” is the organizer and an active participant of the public organization called “Pharmaceutical Club”, which brought together pharmacies, the biggest pharmacy chains, distributors, pharmaceutical companies in Russia. Training events of the “Pharmaceutical Club” gave an opportunity to gain new knowledge both to the leading specialists of the industry and to pharmacists.

It’s such a pleasure to look at the photos from those years and see friendly faces!

– In recent years, there has been an increased interest in natural products on the Russian market. In your opinion, what is the reason for this? Do we stand a chance to “catch up and surpass” other countries?

– Natural medicines based on medicinal plants are not a new topic for Russia. Herbal therapy has been popular in all countries since ancient times, and Russia is no exception.

Medicinal plants act softly and gently – that is why there is now an increased interest in

natural medicines in the world, especially in terms of the prevention of various ailments.

More than 20 years ago “Carmolis”, a well-known brand in Europe, with our help began to gain supporters in Russia. At first we personally made sure that the products were natural, essential oils in their composition – pure, and the resulting effect surpassed many synthetic alternatives.

I think it is important to point out: it is only safe to consume essential oils if they have a high degree of purification. In Europe, since the XVII century, the method of aqua distillation (distillation with water vapor) has been used to extract essential oils. As a result, the product contains only light essential oils, without allergens or impurities.

In 2020 the brand “Carmolis” belongs to the large pharmaceutical holding company “Galenica” (Switzerland), which opens up new opportunities for us. But we do not set ourselves the goal of “surpassing other countries”: Russia has its own realities and peculiarities of the pharmaceutical market development.

– Tell us about the “Carmolis” brand. What are these products, in what ways were they drastically different from those that were available in Russia at the time that they appeared here?

– The product range of the “Carmolis” brand is diverse. What makes it interesting is that it is based on natural ingredients of high purity and the wide range of their application.

When “Carmolis” was first presented to the Russian medical community, the doctors were interested to know how one substance could help to cure various diseases. The research results confirmed that “Carmolis” products due to their unique multicomponent composition can really have a broad effect and can be effectively used to treat different diseases both in adults and children.

Carmolis Drops, a medicine that is indicated, among other things, for the prophylaxis and treatment of the upper respiratory tract in adults, is particularly



Участники Детского музыкального фестиваля «Белый пароход» с подарками от Кармолис. 2019 г.
The participants of the Children's Music Festival «White Steamboat» with gifts from Carmolis 2019

trusted by people. Drops are used orally and externally for coughing, sore throat, stuffy nose, headache, for rubbing, phytoarations. In addition, drops are indicated as an adaptogen, to reduce the effects of stress and normalize sleep in case of insomnia, to help with the intestinal issues. One can easily make fragrant and pleasant drinks by adding these drops to warm water or tea.

Carmolis Drops are effective in complex therapy and prevention of flu and colds. They have a strong multidirectional antiviral, antimicrobial, anti-inflammatory, immunostimulating effect.

The antiviral effect was confirmed by numerous studies at the Smorodintsev Research Institute of Influenza (St. Petersburg) in 2004 and 2009, at the Gamaleya Research Institute of Epidemiology and Microbiology in 2009 (Moscow) and many others. A fundamental article summarizing many years of research was published in 2020 in the journal “Epidemiology”, a publication of the Central Research Institute of Epidemiology, Rospotrebnadzor.

Carmolis Lozenges is a unique form of a product that was developed for usability. There are 12 kinds, 7 of which are for adults and 5 are for children. Lozenges are available in different variations – with high menthol content, with and without sugar, with honey, ginger, lemon. Children's forms are adapted for young patients and contain delicious natural components of cherry, orange, raspberry, melissa, lemon. Lozenges help improve the respiratory tract in case of coughing, hoarseness of voice, sore throat, nasal congestion.

In fact, Carmolis Lozenges is the “candy form” of Carmolis Drops, they have the identical composition. Lozenges create the effect of “mini-inhalation” of essential oils: this way they achieve the prolonged healing contact of the ingredients with the mucous membranes of the throat and nose.

Carmolis sugar-free Pastilles are another actively growing “branch” of our brand! Three types of pastilles are available: with eucalyptus, ginger with stevia, and sage with vitamin C. And each one already has many fans!

The composition of pastilles is multicomponent, based on essential oils and plant extracts, which can improve the respiratory tract and overall health in a short period of time. The main advantage is the special product form as pastilles, which provides for the prolonged effect of essential oils due to the slow dissolution and absorption into the mucous membranes of the throat.

Lozenges and pastilles have the status of a Food Supplement and can be widely used for prophylaxis and rehabilitation when living an active lifestyle.

We should talk separately about the topical line. It includes Carmolis Fluid and Carmolis Gel, which are indicated as a part of the complex therapy for joint and spine diseases and are actively used in rheumatology, traumatology, neurology, and rehabilitation.

Carmolis Spray with Japanese peppermint oil is used as a cooling, distracting remedy for injuries, bruises.

Carmolis Baby Phyto Gel is offered for the youngest patients, it is based on natural ingredients, without anesthetics, and helps babies when they are teething.

The company pays special attention to the products for sports medicine. During 2020, in response to numerous requests from doctors, we managed to return the Carmolis Pro-Active line to the pharmaceutical market. These sports cosmetics products demonstrate excellent results in various types of massage, as well as for preparing athletes for training and further rehabilitation.

It is noteworthy that all the new products of the Carmolis “family”, developed in recent years, were created on the initiative of the “SANTA” company. It is encouraging to know that Russian market has the widest Carmolis product line of all countries, and the packaging we developed has caught the fancy of consumers in other European countries.

– The Carmolis brand has an amazing history, worthy of a historical novel. Would you like to share it, please?



С бардами Сергеем и Татьяной Никитиными. 2020 г.
With the bards Sergey and Tatiana Nikitins 2020

– Oh, it really is a fascinating story! We can say without exaggeration that Carmolis products combine the best of both ancient traditions and new technologies!

The name of the medicine was given by Mount Carmel, located in the Holy Land, near the city of Haifa, on the territory of modern Israel. Legend has it that the Prophet Elijah and his disciples once lived as hermits in the caves on the hillsides of the mountain, and even today the prophet Elijah holy spring flows there. In the XII century, Christian monks renewed the tradition, founding the Order of the Carmelites in these caves.

The hillsides of the mountain have an amazing microclimate: it is both warm and humid – thanks to the fact that the mountain range stretches along the Mediterranean Sea. In such unique conditions medicinal plants from different climatic zones can grow together. They are used in Carmolis: mint, sage, melissa – from the mid-latitude climate, as well as “southerners” – cinnamon, cloves, lemon, nutmeg. Using these the Carmelites monks were able to create a miracle cure. The secret of the effectiveness of Carmolis is a unique balance of these components, in which individual components synergistically reinforce each other's effects. The recipe has been perfected over many centuries, resulting in a unique composition, which can be effectively used for the treatment of various diseases.

As a result of the seizure of these lands by the Turks, the members of the order left the Holy Land and migrated to Europe, preserving the accumulated knowledge of the healing properties of plants. At that time, hospitals operated within the monasteries, medicinal gardens were also there. All the plants that are the components of Carmolis can still be found growing near Carmelites monasteries, preserved in Italy and Southern France. There is one in Paris, established in 1611: St. Joseph's Monastery, Saint- Joseph Des Carmes. It was here in 1611 that the recipe for the famous “Carmelite water” or “Carmelite oil” was first documented – a medicine that has been widely known in Europe for several centuries.

As early as the XX century, the Carmelite order shared the cherished recipe with Dr. Schmidgall. The monks' medicine became known as “Carmol” in a small family enterprise, which gradually evolved into the international pharmaceutical holding company “Dr. A&L Schmidgall”. Alpine herbs used in the production of Carmolis products grow in ecologically clean mountain valleys, and the production is carried on in accordance with international cGMP standards ensuring the effectiveness and safety of the products. The production is a high-tech, innovative process that meets the highest quality standards.

– The introduction of the Carmolis brand not only helped “SANTA” to get its niche in the pharmaceutical market, but also befriended you with many wonderful

people: outstanding doctors, coaches, athletes, and performers. The doctors part is understandable, but what does the Olympic Games or the opera have to do with it?

– We are very proud that we have earned the trust of sports-people of the highest achievements and for more than 20 years we have been maintaining it. Carmolis has been present in sports medicine since 2000, all national teams actively use our products in preparation for competitions and for further rehabilitation.

Besides, our products are popular in mass sports. Cosmetic product line “Pro-Active” is actively used in fitness centers and by proponents of active lifestyle as massage and warm-up creams, and anesthetic creams.

We are proud of our cooperation with the Russian national soccer team and that we were their sponsors at the World Cup. Another thing we are proud of is the approbation of the effectiveness of the Carmolis topical line in the national men's and women's soccer teams of Russia in 2018 under the guidance of the RFU.

Russian teams use Carmolis during training and competitions (it is allowed at the international level) – to relieve pre-start anxiety, increase breath volume, strengthen the immune system at the peak of bodily tension. Lozenges quickly help if one has the first symptoms of cold: acting as “mini-inhalers”, lozenges literally on the fly reduce unpleasant sensations. They also help to reduce anxiety and calm the nervous system, allowing to focus on the main thing and achieve results.

The line of products for topical application (Liquid, Gel and Spray) helps to warm up muscles before the start, increase the amplitude of joint movements and muscle elasticity, restore tone after physical activity, treat injuries and bruises.

Currently, together with our athletes, we are preparing for the Olympics in Tokyo.

FMBA Sports Medicine Center has included Carmolis drops, along with other agents, into the methodological recommendations for athletes participating in the Olympic Games in Tokyo 2021, also to promote rapid jet-lag adaptation following the travel through 6 time zones.

We first went to the Olympic Games in 2004 in Athens, when doctors in sports medicine started actively using our products.

And the doctors gratefully wrote to us that “the gold of Athens had the smell of Carmolis”.

Since then, and for 20 years now, Carmolis has been accompanying national teams in competitions at all levels.

With a special place in our heart we keep a very precious award – “Golden Skate”. We received it from the Figure Skating Federation of Russia after the brilliant performance of our team at the Olympic Games in Sochi!



We are very proud that for many years Carmolis products have been used by the Russian Olympic teams.

– What about opera?

– We are very pleased that the leading performers of the best opera theaters: Helikon Opera, Novaya Opera, as well as Bolshoi, Mariinsky, MHAT, Sovremennik, RAMT, Maly Theater – actively use Carmolis products and say that they do not know of any alternatives. Actors of drama theaters, instructors, announcers, school teachers widely use Carmolis lozenges and pastilles to improve breathing and to maintain the voice.

Carmolis Lozenges and Carmolis Pastilles are especially convenient on tours, during trips, before performances and for quick recovery.

By the way, we had an interesting meeting at the Novaya Opera Theater, when Pascal Couchepin, the president of Switzerland, was visiting it. After we were introduced, he exclaimed: “Oh, I adore Carmolis Drops, and I could really use them right now!” I had a bottle with me, gave it to Mr. President, and it was just at that moment we were photographed.

– Your products have also become a part of the company culture of such giants as Gazprom, SUEK, and SOGAZ. Do you also work with smaller companies?

– We do not aim to cooperate only with the “giants” – for us it is important to protect the health of employees of any company, regardless of the scale of its business.



Артисты театра «Геликон-Опера» с подарками от Кармолис. 2021 г.
The artists of the Helikon Opera Theatre with gifts from Carmolis 2021



Вручение премии «Business women. Live. Family». 2019 г.
Award Distribution Ceremony «Business women. Live. Family.» 2019

Carmolis products are regularly provided by companies to their employees for the additional preventive protection against acute respiratory viral infections, especially in the cold season.

Based on our evidence base, since 2004 Carmolis drops have been included in the list of prophylaxis products of acute respiratory viral infections by the medical services of State Gas Concern Gazprom and are actively used in the medical practice of SOGAZ-Med.

For many years Gazprom employees have been using Carmolis products as an effective preventive medicine during cold seasons.

We have started to work with the Siberian coal company and in the nearest future we plan to start a research of the effectiveness of preventive and therapeutic action of the Carmolis drops against acute respiratory infections and flu, in the “Sleep” program (normalization of psychosomatic disorders) and also Carmolis lozenges – for the smoking cessation among coal industry workers.

– Your company also informs doctors, pharmacists, and end consumers about medicines, and is active in educational activities. Tell us about it.

– Our company actively participates in congresses at international level, exhibitions, forums, conferences, symposiums, gives training seminars, presentations for doctors and pharmacists, acts as an opinion leader in the field of application of herbal medicinal products.

Last year encouraged the active implementation of distance learning formats. Today we hold many training webinars and lectures online: this format turned out to be convenient and effective for users. Digital technologies make it possible to engage a wide audience and involve more and more specialists.

We actively conduct mailings informing the medical and pharmaceutical community about our research and achievements. Interviews with leading experts in various fields of medicine have recently been particularly popular.

During 2020–2021, we have prepared approximately 10 video interviews with the most prominent members of the medical community and distributed them to more than 100,000 addresses.

For several decades, we have been actively cooperating with leading associations of medical and pharmaceutical professionals: associations of rheumatologists, neurologists, traumatologists, epidemiologists, specialists in transmittable diseases. We receive positive feedback from specialists and continue to improve in this area.

Many decisions were intuitively correct – even before the pandemic began, we had started to enter the online marketplaces. Now Carmolis products are represented on all the major marketplaces, which allows us to significantly expand our geographical coverage and, in the literal sense of the word, become closer to all people!

We regularly implement interesting projects in the digital space. In Facebook, Instagram and VKontakte we traditionally hold contests for adults “I love Carmolis”; and together with the leading cartoonists of Russia a drawing contest for children. We try to take into account all trends, so we use both modern graphic animation and animated cartoons as promotional materials. We try to be interesting for the consumer and available for a dialogue. We pay special attention to the quality of feedback in social networks and on the platforms where our products are presented.

This year we filmed a series of videos with performers from the Helikon Opera Theater, International Vocal Competition of the Elena Obraztsova Foundation

“José Carreras Grand Prix”, and the creative school with performers from the Bolshoi Theater.

You can find interviews on our YouTube channel, which we have been actively developing lately.

We pay special attention to the development of our corporate website www.carmolis.ru.

The website contains sections “It is interesting”, “Herbalist”, which contain the most relevant information, recommendations on prevention, stress management, treatment of gastrointestinal diseases using Carmolis products.

We are engaged in the development of the blogs “Green pharmacy”, “Relevant advice”, “Monastery medicine”, “Sports diary”.

Over the past years we have published more than 100 articles and 400 notes.

One of our latest achievements is the design of the landing page for Carmolis lozenges.

Our next plans include educational programs and master classes on medicinal plants and naturopathy, a series of video clips with participation of performers, who use Carmolis in their professional life to maintain their voice.

“SANTA” supports many social projects with great affection. We cooperate with charity foundations: “Give Life”, “White Steamboat”, the project “GTO without borders”, “Program of assistance to pensioners”, actively participate in the program “Thank you doctors” and others.

This is an important and necessary part of company life!

– The process of studying the unique properties of Carmolis medicines continues even today. In particular, there are studies in the field of rehabilitation after suffering from COVID-19. What conclusions can already be made?

– There is no doubt that in these difficult times it makes sense to use our immune-boosting medications, which have been scientifically proven. Moscow Scientific and Practical Center of Medical Rehabilitation, Rehabilitation and Sports Medicine of the Moscow Health Department on the basis of one of the multi-field medical rehabilitation clinics is conducting a research “The role of the Carmolis drops in improving the efficiency of rehabilitation of patients after suffering COVID-19 infection”. Although the study has not yet been completed, the preliminary results are impressive! There is a significant improvement in the respiratory condition of patients with complications after coronavirus when using the drops in inhalation. They are also very effective for sleep disorders, for improving the psycho-emotional well-being.



carmolis.ru®
Кармолис

Натуральные препараты из Австрии и Швейцарии на основе высокоочищенных эфирных масел лекарственных растений

№015043/01



Кармолис® Капли

- Профилактика и лечение простудных заболеваний
- Диспепсические явления
- Повышенная нервная возбудимость

**ПРОТИВОВИРУСНАЯ АКТИВНОСТЬ
ДОКАЗАНА НИИ ГРИППА***

* <http://www.carmolis.ru/assets/images/articles/gripp/gripp11.pdf> // Отчёт о НИР Исследование противовирусной активности препарата «Кармолис» Капли в отношении вирусов гриппа и других острых респираторных заболеваний, ГУ НИИ Гриппа, 2004 г.

RU.77.99.01.001.E.052705.12.11, ЛС-001907

Кармолис® Жидкость, Гель Средства для наружного применения



- Мышечные и суставные боли
- Заболевания суставов
- Травмы (ушибы, вывихи)
- Реабилитация после травм и операций
- Остеохондроз, радикулит, невралгия, миалгия

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Кармолис® Леденцы для взрослых и детей

Кармолис® Леденцы – «мини-ингаляторы»

Эфирные масла, входящие в состав леденцов, оказывают благотворное действие:

- улучшают состояние дыхательных путей,
- улучшают общее самочувствие,
- помогают при укачивании,
- освежают дыхание.

Кармолис® Леденцы: RU.77.99.55.003.E.007408.08.14, RU.77.99.55.003.E.007409.08.14, RU.77.99.55.003.E.007406.08.14, RU.77.99.55.003.E.007407.08.14, RU.77.99.55.003.E.007410.07.14, RU.77.99.11.003.E.004867.05.14, RU.77.99.88.003.E.000659.01.15, RU.77.99.11.003.T.002309.05.17, RU.77.99.88.003.E.002504.06.17, RU.77.99.11.003.E.005026.11.18



6+



Кармолис® Пастилки

Больше эффекта в маленькой упаковке!

- Облегчают дыхание и смягчают горло
- Улучшают общее самочувствие
- 25 пастилок в удобной упаковке «клик-бокс»

Кармолис® Пастилки:
RU.77.99.88.003.E.000744.03.19,
RU.77.99.88.003.R.001232.05.20,
RU.77.99.11.003.R.002728.08.20

Реклама.

БАД. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМ СРЕДСТВОМ

ПН013337/01



Кармолис® Спрей охлаждающий

- Содержит масло японской мяты.
- Оказывает охлаждающий, успокаивающий и отвлекающий эффекты, снижает повышенную чувствительность кожи.



Кармолис® Про-Актив

- Реабилитация после травм и заболеваний опорно-двигательного аппарата
- Проведение общеукрепляющего, спортивного и реабилитационного массажа
- В составе комплексной терапии санаторно-курортного лечения



ДС ЕАЭС N RU.Д-АТ.ННБ15.В.03884_19, ДС ЕАЭС N RU.Д-АТ.ННБ15.В.03883_19



Организация, уполномоченная принимать претензии от потребителей: ООО «САНТА СНГ», РФ, 143444, Московская область, г. Красногорск, микр-н Опахи, ул. Геологов, д. 6, офис 4. Тел.: +7 (495) 739-43-26



Александр Герштейн, «Биотекфарм»:

«СЕГОДНЯ НАШУ ПРОДУКЦИЮ ЗНАЕТ ПОЛОВИНА ХИРУРГОВ РОССИИ!»

– Александр Юрьевич, всю свою продукцию «Биотекфарм» создаёт с учётом пожеланий ведущих врачей-специалистов. Каким образом налажена эта коммуникация?

– Мы постоянно на связи с врачами-практиками и всегда прислушиваемся к их замечаниям и пожеланиям. Как пример: повязки «ВоскоПран» сначала выпускались одной степени жёсткости, но специалисты «Биотекфарм» обратились к комбустиологам, специалистам по лечению ожогов, которые их активно применяют, и те высказали пожелание, чтобы повязки стали существенно более мягкими. И мы сделали то, что им необходимо.

Всё, что можем изменить в лучшую сторону, мы меняем. Однако мнение одного специалиста не становится «руководством к действию», а лишь даёт нам повод задуматься. Мы делаем образцы, рассылаем врачам: у нас в базе больше ста специалистов. И если большинство отзывается об изменении положительно, запускаем опытную партию, отработываем, перепроверяем. У нас работает своя лаборатория по контролю качества, авштате компании – доктор и кандидаты наук. Мы сотрудничаем с МГУ, СПУ, текстильным институтом. Научная база у «Биотекфарм» солидная!

– В ассортименте вашей компании – сотни продуктов. Конечно, рассказать в рамках небольшой статьи обо всех невозможно. Расскажите хотя бы о «хитах».

– Вообще-то, отдельной статьи заслуживает практически каждая из разработок «Биотекфарм».

Например, одним из наших «хитов» является, простите за каламбур, «ХитоПран»!

Это не просто раневое покрытие, а инновационная разработка нашего пред-

Кто в детстве не сдирал себе коленок и локтей, упав с велосипеда или дерева? Кого не царапала в кровь недовольная кошка, кто не сажал заноз, которые так неприятно потом вытаскивать? Взрослые обычно мазали болячку жгучим йодом, заклеивали крест-накрест «советским» катушечным пластырем и отпускали с обещанием, что «до свадьбы заживёт». Не знаю кто как, а я при этом тихо удивлялась: «Неужели так долго?!», не понимая метафоры. Но коленки заживали порой и правда мучительно долго. Ещё бы, ведь тогда у нас не было инновационной продукции, подобной той, что выпускает сегодня компания «Биотекфарм»! Она позволяет быстро справиться с куда более тяжёлыми проблемами, чем сбитая коленка.

Компания «Биотекфарм» разрабатывает, производит и реализует современные перевязочные средства: ранозаживляющие, кровоостанавливающие, фиксирующие.

Созданная более 20 лет назад, сначала она работала на съёмных площадях и на небольшом количестве оборудования. Сейчас компания владеет заводом «Новые перевязочные материалы», расположенным в Подмоскowie, под Хотьково.

Компания гордится широтой своего ассортимента под торговой маркой «Всё заживёт!». Он включает огромный спектр средств для заживления разных типов и состояний ран. О компании, последних новинках её ассортимента и новостях из её жизни нам рассказал исполнительный директор «Биотекфарм» Александр Герштейн.

приятия, уникальный биопластический материал из нановолокон хитозана, полимер XXI века.

Нановолокна в «ХитоПране» имеют диаметр 300-500 нм, поэтому там много сайтов для адгезии клеток, а покрытие отличается удивительной пластичностью.

«ХитоПран» обладает морфологическим сходством с тканями реципиента (попросту говоря, он похож на кожу), имеет заданный период биодеградации, поддерживает ключевые физико-химические параметры газообмена и гидробаланса («дышит»), защищает рану от инфицирования, создаёт оптимальные условия для адгезии, миграции и пролиферации клеток. Это покрытие обладает биодеградируемыми и биосовместимыми свойствами, гемостатической и антибактериальной активностью, связывает матриксные металлопротеиназы, губительные для заживления.

«ХитоПран» лечит и рассасывается или образует корочку, под которой активно идёт эпителизация. Для лечения раны в среднем требуется 1-2 перевязки.

В ряде случаев «ХитоПран» заменяет аутодермопластику: рану можно вылечить консервативно там, где ранее нужна была бы операция.

В сравнительных клинических исследованиях показано, что лучший мировой продукт в нише Suprathel и «ХитоПран» имеют одинаковую клиническую эффективность, сходные технологии и показания к применению. Но показания у «ХитоПрана» шире!

При этом 1 см² «ХитоПрана» в 15 раз дешевле функционального аналога Suprathel и в пять раз дешевле, чем G-Derm.

Среди сфер применения «ХитоПрана» – ожоги, трофические и диабетические

язвы, пролежни, донорские раны, раны на фоне онкозаболевания, вялогранулирующие раны, любые чистые раны у детей и пожилых людей.

Свои достоинства и преимущества имеют и восковая повязка «ВоскоПран», и тонкая прозрачная полимерная плёнка «ПолиПран», и парафиновая повязка «ПараПран», и гидрогелевая повязка «ГелеПран», и гемостатическая повязка «ГемоСорб», и сорбционная повязка «МедиСорб», и пластырная повязка для послеоперационных ран «ДокаПласт», и фиксирующая повязка «РолеПласт», и кровоостанавливающее средство «Элларга», и другая продукция «Биотекфарм».

Эти продукты нельзя назвать абсолютно уникальными, подобные им выпускаются в мире, но изделия иностранного производства обойдутся пациенту намного дороже. Здесь важно соотношение «цена – качество». Качество держится на уровне, но цены доступнее, чем на хорошую импортную продукцию.

– И потребители ценят продукцию «Биотекфарм», судя по росту продаж! А кто в основном ваши клиенты?

– Основной потребитель продукции «Биотекфарм» – госучреждения. Её изначально создавали для использования врачами, скажем, в послеоперационный период или для лечения хронических ран. Продукция компании применяется в ведущих российских ЛПУ, таких как Институт хирургии им. А. В. Вишневского, НИИ СП им. Н. В. Склифосовского, ГКБ им. С. П. Боткина, ГКГ МВД России, Госпиталь им. П. В. Мандрыка, Главный клинический военный госпиталь ФСБ и многие другие.

Но есть у компании и аптечные продажи, и пациент, находящийся на амбу-



латорном лечении, без проблем может купить необходимые средства в аптеке или заказать их в интернете и получить по почте. Работает и свой интернет-магазин «Стоп-Рана» (StopRana.ru). У компании большая сеть дистрибьюторов.

Последние три года продажи демонстрируют рост в среднем на 20% в год.

– Мощности вашего производства растут, в том числе и благодаря господдержке. Расскажите об этом.

– Благодаря государственной поддержке отечественного производителя, в частности проводимой Минпромторгом, мы смогли увеличить наши производственные мощности почти в три раза, по сравнению с теми, что имели три года назад, закупить новое оборудование. Это дало нам возможность не только производить продукты собственной марки, но и предоставлять услуги дистрибьюторам, выпускать продукцию под брендом заказчика. А по желанию клиента – и без бренда. Кому-то из заказчиков важно, чтобы на продукте стояло название его компании, а кому-то достаточно просто надписи «Лейкопластырь».

Сейчас у нас уже четыре таких контракта с разными компаниями, в том числе и из аптечного сегмента. Эту работу мы начали ещё в прошлом году, несмотря на трудности, связанные с пандемией. Наша компания активно действует в этом направлении, в частности продвигаясь за рубеж. У нас уже есть два контракта с Узбекистаном, а сейчас мы подписываем договор с узбекской компанией, чтобы активизировать процесс продвижения в этой стране нашей продукции.

Хотим продолжать развитие не только в госпитальном, но и в аптечном сегменте. Потому что, как показали выставки, российскому производителю стали оказывать больше доверия в них обоих.

– Можно подробнее о расширении производства?

– «Биотекфарм» существенно увеличила производственные площади, было закуплено высокотехнологичное, высокоскоростное клеенаносящее, режущее и упаковочное оборудование – в общем, всё для производства пластырей. Если раньше клей на нашу продукцию наноси-

ли другие компании, то сейчас мы можем взять сырьё и выдать на рынок готовый пластырь.

– Что касается последних новинок вашей собственной продукции: я читала, что «Биотекфарм» собирается презентовать пластырь на основе водорослей?

– Точнее, это альгинатная повязка на основе водорослей, которую мы сейчас регистрируем и собираемся предложить потребителю в ближайшее время. Особенность её в том, что она не прилипает к ране, плюс применяемые в ней водоросли обладают антибактериальным заживляющим эффектом. В России мы будем первой компанией, выпускающей подобные повязки.

«Биотекфарм» также будет расширять ассортимент перцовых и обезболивающих пластырей, мы планируем наладить их производство, возможно, уже в этом году. В следующем году запустим в производство мозольные пластыри, которые в России тоже пока никто не производит.

– В мае этого года в технопарке «Сколково» прошла Международная научно-практическая конференция, на которой часто упоминалась продукция «Биотекфарм». Что это была за платформа, кто её организаторы и участники?

– Эта конференция называлась «Хирургическая обработка и биофизические методы лечения ран и гнойно-некротических очагов у детей и взрослых». Её организаторами являлись ФГБУ «НМИЦ хирургии им. А. В. Вишневского», ГБУЗ «НИИ неотложной детской хирургии и травматологии ДЗМ», Российское общество хирургов, Департамент здравоохранения Москвы, Минобрнауки России, Société Française et Francophone des Plaies et Cicatrisations, Sociedad Iberolatinoamericana Úlceras y Heridas и другие уважаемые организации.

В конференции принимали участие общие, гнойные, сосудистые и детские хирурги, анестезиологи-реаниматологи, комбустиологи, травматологи, онкологи. На ней были представлены все категории специалистов: от профессорско-преподавательского состава до медсестёр профильных отделений стационаров.

И для меня стало приятной неожиданностью, что каждый второй доклад на конференции оказался связан с применением какого-либо нашего продукта. Врачи активно используют наши перевязочные средства и делятся положительным опытом с коллегами.

По этому поводу мне даже вспомнился забавный случай: в начале 2000-х гг. на конференции в Сочи один врач упомянул в своём докладе нашу повязку «ВоскоПран». Для меня это стало такой неожиданностью, что я потом бежал за докладчиком, чтобы сказать ему спасибо и рассказать, что эту повязку производим именно мы! А сейчас о нашей продукции говорит каждый второй из врачей, съехавшихся со всей страны, причём упоминается весь спектр наших продуктов. То, что сегодня повязки и пластыри «Всё заживёт» знает и применяет чуть ли не половина хирургов России, – не только наглядная демонстрация успехов компании, но и большая ответственность для нас!

– Вы рассказали о выходе «Биотекфарм» за рубеж, в том числе в Узбекистан. Но это не единственный прецедент?

– Сейчас мы ведём переговоры, в частности по Казахстану, ищем партнёров, готовых разделить с нами бремя регистрации. Схема такова: партнёр покупает наш товар, за качество и эксклюзивность которого мы ручаемся, а мы, в свою очередь, вырученные средства вкладываем в регистрацию в его стране. Подобные взаимовыгодные решения применяют многие компании.

– Что ещё в ваших ближайших планах?

– Мы запускаем программу сотрудничества со службой скорой помощи Москвы. Будем составлять с Департаментом здравоохранения Москвы договор на полное обеспечение 78 карет скорой помощи нашими материалами: перевязочными средствами, повязками «ПараПран» и «ГелеПран», отлично подходящими для оказания первой помощи. Будет проведено анкетирование специалистов по качеству и эффективности этих материалов. Проект сулит компании большие перспективы.

После завершения пандемии мы планируем проведение по всей России хирургических школ, в которых хотим собирать врачей для знакомства с применением нашей продукции на конкретных клинических примерах. А вскоре начнём проводить «хосписный» курс не только для медиков, но и для социальных работников, у которых сегодня существует большая потребность в обучении. В общем, у «Биотекфарм» большие планы в продвижении отечественных продуктов как на внутреннем, так и на внешних рынках.

Беседовала Елена Александрова





Alexander Gerstein, “Biotekfarm”:

“TODAY HALF OF THE
SURGEONS IN RUSSIA KNOW
OUR PRODUCTS!”

Who didn't get the knees and elbows bruised when falling off a bicycle or a tree as a child? Who hasn't been scratched to blood by a disgruntled cat, who hasn't got splinters that are so unpleasant to pull out later? Adults used to smear the sore with stinging iodine, cover it crosswise with a “Soviet” plaster, and let us go with the promise that “it will be OK till the wedding day”. I don't know what everyone thought about this, but I used to wonder quietly, “Does it really take that long?!” because I didn't understand the metaphor. But knees did take an awfully long time to heal. Of course, at that time we did not have innovative products such as those produced today by “Biotekfarm”! It allows you to quickly cope with much more serious problems than a bruised knee.

“Biotekfarm” develops, manufactures and sells modern dressings: wound healing, styptic, and fixatives.

Established more than 20 years ago, at first it worked on rental premises and with a small amount of equipment. Now the company owns the “New Dressings” plant, located near Khotkovo, in the Moscow region.

The company is proud of the breadth of its product range under the brand name “Everything will heal!” It includes a huge range of products for healing different types and conditions of wounds: inflamed, healing, chronic, severe.

Alexander Gerstein, executive director of “Biotekfarm”, told us about the company, its latest novelties and news from its activities.

– Alexander Yurievich, all of Biotekfarm's products are created based on the recommendations of leading medical specialists. How does this communication work?

– We are constantly in touch with medical practitioners and always listen to their remarks and suggestions. For example, the dressings “VoskoPran” were initially produced at the certain degree of hardness, but the specialists of “Biotekfarm” contacted combustiologists, the specialists in the treatment of burns, who actively use these dressings, and they suggested to make the dressings significantly softer. And we did what they requested.

Anything we can change for the better, we do change. However, the opinion of one specialist does not become a “guide to action” for us, but just gives us something to consider. We make a sample and send it to doctors: we have more than a hundred specialists in our center. And if the majority responds positively about the change, we launch a pre-production lot, work through it, and double-check it. We have our own quality control laboratory, and our staff includes doctors and candidates of science. We cooperate with Moscow State University, SPU, the Textile Institute. “Biotekfarm” has a solid scientific base!

– Your company has hundreds of products in its assortment. Of course, it's impossible to talk about all of them in a short article. Tell us at least about the “hits”.

– Actually, almost each one of Biotekfarm's products deserves its own article.

For example, one of our “hits”, excuse my pun, is “ChitoPran”!

This is not just a wound dressing, but an innovative development of our company, a unique bioplastic material made of chitosan nanofibers, the polymer of the XXI century.

The nanofibers in “ChitoPran” have a diameter of 300-500 nm, so there are many sites for cell adhesion, and the coating is remarkably plastic.

“ChitoPran” has a morphological resemblance to the recipient tissues (to put it simply, it looks like skin), has a given biodegradation period, supports key physico-chemical parameters of gaseous exchange and hydrobalance (“breathes”), protects the wound from infection, creates optimal conditions for cell adhesion, cell migration and proliferation. This covering has biodegradable and biocompatible properties, hemostatic and antibacterial activity, binds matrix metalloproteinases destructive for healing.

“ChitoPran” heals and resorbs or forms a crust under which epithelization is actively taking place. It takes 1-2 dressings on average to treat a wound.

In some cases “ChitoPran” replaces autodermaplasty: the wound can be treated

conservatively in the place where previously the surgery would have been necessary.

Comparative clinical trials have shown that the world's best product in the niche “Suprathel” and “ChitoPran” have the same clinical efficacy, similar technology and indications for use. But “ChitoPran's” indications are broader!

Besides, 1 cm² of “ChitoPran” is 15 times cheaper than its functional analogue Suprathel and five times cheaper than “G-Derm”.

Among the fields of “ChitoPran” application are burns, trophic and diabetic ulcers, bed sores, donor wounds, wounds against the background of cancer related diseases, poorly granulating wounds, any clean wounds of children and elderly people.

The thin transparent polymeric film “PolyPran”, paraffin dressing “ParaPran”, hydrogel dressing “GelePran”, hemostatic dressing “HemoSorb”, sorption dressing “MediSorb”, adhesive bandage for postoperative wounds “DokaPlast”, retentive bandage “RolePlast”, haemostatic “Ellarga” and other “Biotekfarm” products have their own advantages and benefits.

These products can't be called absolutely unique, similar products are produced in the world, but foreign-made products will cost the patient much more. The important thing here is the “price-quality” ratio. The quality is on the same level, but the prices are more affordable than for good imported products.

– And the consumers appreciate “Biotekfarm”'s products, judging by the sales growth! Who are your main customers?



– The main consumers of “Biotekfarm’s” products are state institutions. It was originally created to be used by doctors, for example, in the postoperative period or to treat chronic wounds. The company’s products are used in the leading Russian hospitals, such as the Institute of Surgery of A. V. Vishnevsky, the First Aid Research Institute of N. V. Sklifosovsky, the City Clinical Hospital of S. P. Botkin, the Clinical Hospital of MIA of Russia, the Military Clinical Hospital of P.V. Mandryk, the Main Clinical Military Hospital of the Federal Security Service (FSB) and many others.

But the company also has pharmacy sales, and a patient on an outpatient treatment can easily buy the necessary remedies in a pharmacy or order them online and receive them by mail. But the company also has pharmacy sales, and a patient on an outpatient treatment can easily buy the necessary remedies in a pharmacy or order them online and receive them by mail. The company also has its own online store, “StopRana” (StopRana.ru). The company has a large distributor network.

For the last three years sales have shown an average increase of 20% a year.

– Your production capacity is increasing, also thanks to state support. Tell us about that.

– Thanks to the state support of the domestic producer, in particular, provided by the Ministry of Industry and Trade, we were able to increase our production capacity by nearly three times compared to what we had three years ago, purchase new equipment. This gave us the opportunity not only to produce our own brand products, but also to provide services to distributors and to produce products under the customer’s brand. And if the customer requests – without a brand. Some customers want their company’s name on the product, while others don’t want that.

Now we already have four such contracts with different companies, including those in the pharmacy segment. We started this work last year, despite the difficulties associated with the pandemic. Our company is active in this area, in particular by going abroad. We already have two contracts with Uzbekistan and we are about to sign one with an Uzbek company to speed up promotion of our products there.

We want to continue the development not only in the hospital segment but also in the pharmacy segment. Because, as the exhibitions have shown, the Russian manufacturer has become more trusted in both of them.

– Can you tell us more about the expansion of the production?

– “Biotekfarm” significantly increased its production area, we bought high-tech, high-speed, glue spreading, cutting and packaging



equipment – in general, everything for the production of plasters. If previously other companies put glue on our products, now we can take the raw material and put ready-made plasters on the market.

– As for the latest innovations in your own products: I read that “Biotekfarm” is going to present an algae-based plaster?

– More precisely, this is an algae-based alginate dressing, which we are now registering and are going to offer to the consumer in the near future. Its special feature is that it does not stick to the wound, plus the algae used in it has an antibacterial healing effect. We will be the first company in Russia to produce such dressings.

“Biotekfarm” will also expand the range of pepper and analgesic plasters, we plan to start their production probably already this year. Next year we will start producing corn plasters, which no one in Russia produces yet.

– In May of this year, the Skolkovo Technopark hosted the International Scientific and Practical Conference, at which Biotekfarm products were frequently mentioned. What was this platform, who were its organizers and participants?

– This conference was called “Surgical treatment and biophysical methods of treatment of wounds and purulonecrotic in children and adults”. The conference was organized by The National Medical Research Center of Surgery named after A. Vishnevsky, the Research Institute of Urgent Pediatric Surgery and Traumatology DZM, the Russian Society of Surgeons, the Moscow and the Russian Ministry of Education and Science Health Department, Société Française et Francophone des Plaies et Cicatrisations, Sociedad Ibero-latinoamericana Úlceras y Heridas, International Charitable Fund for Disaster and War Victims and other respected organizations.

The conference was attended by general, purulent, vascular and pediatric surgeons, intensivists, combustiologists, traumatologists, oncologists. All categories of specialists were represented: from professors and lecturers to nurses of specialized departments of hospitals.

It was a pleasant surprise for me that every second report at the conference was related to the use of one of our products. Doctors actively use our dressings and share their positive experiences with their colleagues.

I even remembered a funny case: in the early 2000s, at a conference in Sochi, one doctor mentioned our dressing “VoskoPran” in his report. It was such a surprise to me that later I ran after the speaker to thank him and tell him that it was us who made this dressing! And now every other doctor who has come from all over the country is talking about our products, and the entire range of our products is mentioned. The fact that today “Everything Will Heal” dressings and plasters are known and used by almost half of the surgeons in Russia is not only a demonstration of the company’s success, but also a great responsibility for us!

– You told about Biotekfarm’s entry abroad, including Uzbekistan. But this is not the only example of this, is it?

– We are currently negotiating, particularly in Kazakhstan, looking for partners willing to share the burden of registration with us. The scheme is as follows: a partner buys our goods, for the quality and exclusivity we guarantee, and we, in our turn, invest the proceeds in the registration in their country. Such mutually beneficial solutions are used by many companies.

– What else are you planning for the near future?

– We are launching a program of cooperation with the Moscow ambulance service. We will make a contract with the Moscow Department of Health for the complete supply of 78 ambulances with our materials: dressings, bandages “ParaPran” and “GelePran”, which are excellent for first aid. We will survey specialists on the quality and effectiveness of these materials. The project promises great future for the company.

Once the pandemic is over, we plan to organize surgical schools all over Russia, in which we want to bring doctors together in order to learn how to use our products with specific clinical examples. And soon we will begin conducting a “hospice” course not only for medical professionals, but also for social workers, who have a great need for training today. In general, “Biotekfarm” has big plans in promoting domestic products both in the domestic and foreign markets.

Interviewed by Elena Alexandrova



Генеральный директор фармацевтической компании «ВЕРТЕКС» Георгий Побелянский руководит ею больше половины этого срока. Основные вехи и переломные в положительном смысле слова моменты в жизни фармпроизводителя пришлось на период управления топ-менеджера. Он рассказал о том, как российский представитель индустрии лекарств и парафармации достиг уровня, на котором находится сейчас, и поделился результатами масштабной работы.

18+: «ВЕРТЕКС» отмечает совершеннолетие со старта производства

– Георгий Эдуардович, «ВЕРТЕКС» скоро отметит день рождения как производитель – 18-летие с запуска мощностей, а с основания компании прошло больше 20 лет. Как всё начиналось и какие главные этапы в ее истории?

– По традиции негласным днем рождения «ВЕРТЕКСА» действительно считаем дату старта выпуска продукции в июле 2003 года, так как после регистрации компании в конце 1999 года нужно было еще наладить множество сложных процессов, а это заняло более 3,5 года. Для наглядности можно сравнить, каким «ВЕРТЕКС» был вначале и что собой представляет сегодня. На старте своей работы компания выпускала более 20 позиций продукции, сейчас в ее портфеле их около 320. В 2003 году в компании работало до 40 сотрудников, сейчас – свыше 1700. Я возглавил «ВЕРТЕКС» в 2012 году. Тогда было два небольших цеха по выпуску лекарственных и косметических средств. Но уже имелись развитые компетенции в производственной сфере, выводе продуктов на рынок, был портфель брендов, в которые «ВЕРТЕКС» вкладывал значительные

средства, поэтому эти продукты были на слуху и давали известность компании. За прошедшие годы был построен инновационно-производственный комплекс площадью 56,5 тысячи м². Сегодня у компании в общей сложности шесть цехов с 29 производственными линиями на двух площадках. Появились оригинальные комбинированные препараты, которые больше никто не делает, получили развитие косметические бренды. Все это привело к тому, что «ВЕРТЕКС» стал весомым игроком российского рынка. К знаковым событиям, после которых его история разделилась на «до» и «после», отношу эти:

- открытие первой очереди фарм-комплекса в 2015 году, площадь здания – около 21 тысячи м²;

- вывод на рынок первого оригинального комбинированного препарата компании для применения в гинекологии и дерматовенерологии в 2016 году. С 2017 года он входит в топ-20 лекарств с быстрорастущей долей в рекомендациях провизоров среди препаратов для разных областей применения, по данным Ipsos;

- получение Премии Правительства РФ в области качества в 2017 году;

- ввод в эксплуатацию второй и третьей очереди фармкомплекса (их площади – около 7,3 тысячи м² и более 28 тысяч м² соответственно) и подписание договора о научном сотрудничестве с Национальным медицинским исследовательским центром им. В. А. Алмазова в 2019 году;

- пятикратный рост объема производства антибиотиков для лечения бактериальных осложнений на фоне COVID-19 и запуск обязательной маркировки лекарств штрихкодами Data Matrix в 2020 году. Маркировка – масштабный проект, его подготовку мы начали с 2017 года.

И мне, и другим сотрудникам компании, которые пришли в «ВЕРТЕКС» за девять с лишним лет или ещё раньше присоединились к команде, объективно есть чем гордиться.

– Согласно рейтингу аналитической компании фармрынка DSM Group, «ВЕРТЕКС» в 2020 году вошел в топ-20 российских фармпроизводителей на

коммерческом рынке РФ, где занял первое место по приросту продаж. На чем основан этот результат и как его удалось достичь?

– Из отчета DSM Group также следует, что в пятерке отечественных участников рынка в топ-20 фармпроизводителей «ВЕРТЕКС» единственная компания из Петербурга. Остальные 15 игроков этого рейтинга представлены на российском фармрынке иностранными компаниями. Помимо этого несколько лет «ВЕРТЕКС» входит в число лидеров коммерческого фармрынка по разным показателям: например, по темпу роста или степени влияния на развитие отрасли среди отечественных производителей. В частности, в прошлом году российский Forbes включил «ВЕРТЕКС» в первый тематический рейтинг: топ-20 лучших фармкомпаний России – и поставил его на девятое место по суммарным показателям. Компания также заняла в списке третье место по количеству зарегистрированных лекарств и четвертое – по количеству разрешений на проведение клинических исследований. В рейтинге учитывались данные за 2019 г.

Также с апреля прошлого года «ВЕРТЕКС» включен в перечни системообразующих организаций Санкт-Петербур-

га и России. К ним относятся крупные представители разных отраслей, которые имеют региональное и федеральное значение.

В 2020 году компания реализовывала проекты при невозможности остановить производство. При этом обеспечила такой режим работы, чтобы свести к нулю риски массового заражения персонала коронавирусной инфекцией и продолжить выпуск остро востребованных в пандемию лекарств. Для компании стало главным приоритетом внести свой вклад в обеспечение потребности системы здравоохранения, миллионов пациентов социально значимой продукцией в пандемию. Благодаря имеющимся мощностям «ВЕРТЕКС» справился с очень сложным кейсом по многократному увеличению объема производства антибиотиков для лечения бактериальных осложнений на фоне COVID-19 и оказался готов к резко возросшему спросу на них. Для этого пришлось изменить много процессов в фармкомплексе, расширить штат производства на 10 %, перепрофилировать часть линий для выпуска таких лекарств, дополнительно оснастить оборудование, закупить сырье и материалы сверх запланированного бюджета и т.д. Все это было сделано при бесперебой-

ной работе даже в самые сложные эпидемиологические периоды.

В частности, в прошлом году была запущена новая линия в цеху лекарственных препаратов, увеличен объем хранения склада до 17,5 тысячи кубометров, завершено объединение R&D-направления на площадке фармкомплекса – для этого была проведена масштабная работа по переводу и расширению подразделений департамента управления продуктовым портфелем.

Объем производства компании по итогам 2020 года вырос на 36 % и составил 120 млн упаковок продукции. Из них более 114 млн упаковок приходится на лекарства, что на 40 % больше, чем в 2019-м. Выручка компании аналогично почти на 36 % больше к 2019 году. Объем продаж лекарств увеличился на 40 %. Это максимальные показатели годового прироста объема производства и оборота компании за пять лет. После полной загрузки третьей очереди, по планам, мощность фармкомплекса может превысить 200 млн упаковок продукции в год.

– Расскажите, пожалуйста, о значении лекарственного ассортимента, а также препаратах для борьбы с последствиями COVID-19.

На вручении Премии Правительства РФ в области качества, Москва, 2017 г.



– Лекарства – основная категория продукции компании. На их долю в объеме продаж по итогам прошлого года приходится 95 %, а позиций препаратов в портфеле около 240. Особую гордость вызывают пять разновидностей оригинальных комбинированных лекарств, которые мы вывели на рынок с 2016 по 2021 год. Их создание – результат многолетних собственных разработок и применения запатентованных формул. В России такие препараты есть только у «ВЕРТЕКСА», у них нет аналогов. Эти лекарства применяют в гинекологии, дерматологии, кардиологии и оториноларингологии. А с начала этого года мы начали поставки безрецептурного лекарства для устранения симптомов ОРВИ и гриппа «Дуоколд®». У него уникальная комбинация действующих веществ, формула применения в режиме «день-ночь» для контроля недуга 24 часа, семь направленных действий, шесть видов фасовок, вкусы клюквы и лимона. Форма выпуска – порошок для растворения в горячей воде.

В 2020 году самыми востребованными препаратами компании стали антибиотики с действующими веществами азитромицин, левофлоксацин и кларитромицин. Их применяют для антибактериальной терапии осложнений на фоне COVID-19. «ВЕРТЕКС» постарался удовлетворить острую потребность в таких лекарствах и тем самым помогал бороться с последствиями и симптомами заболевания. Но они были в портфеле компании и до пандемии. Это стало преимуществом.

В результате «ВЕРТЕКС» оперативно нарастил объем выпуска таких лекарств на 503 % в прошлом году в сравнении с 2019 г. Это позволило компании занять первое место в аптечной рознице по доле рынка среди российских производителей антибактериальных препаратов, которые рекомендованы Минздравом для лечения осложнений на фоне COVID-19 (в стоимостном выражении, источник данных – AlphaRM, I-III кв. 2020 г.). Объем продаж таких лекарств компании в прошлом году вырос почти в четыре раза.

– Вторая по значимости категория в ассортименте компании после лекарств – продукция косметических брендов. Что вы представляете в этом сегменте?

– Главный бренд компании, в линейке которого в основном представлены косметические средства, – ALERANA®. Он 17-й год на рынке и большую часть этого времени, в том числе по итогам 2020 года, занимает первое место в сегменте средств против выпадения волос в аптеках, по данным DSM Group. С 2021 года также начались активные продажи нового направления серии для канала товаров повседневного спроса (FMCG) – ALERANA

Pharma Care®. Это линейка из девяти продуктов – шампуней и бальзамов для повседневного ухода за волосами с учетом их особенностей.

Продукция стоматологического бренда «Асепта®» продается 14-й год. К ней относятся средства для профилактики воспалительных заболеваний пародонта и ухода за полостью рта с доказанной эффективностью, профессиональные зубные пасты для ежедневного ухода и продукты для детей. Традиционно серия по объему продаж входит в число ключевых брендов в своем сегменте в аптеках и имеет высокую оценку в медицинском сообществе.

Кроме того, у компании есть другие сильные бренды с основным ассортиментом косметических средств. Это серия «Ла-Кри®» с продуктами для ухода за кожей и волосами преимущественно для детей, беременных женщин, торговая марка продукции для женщин «Гинокомфорт®». Также есть средства для ног с тонизирующим и противоотечным эффектом «Нормавен®» и гели «Камелокс®» для улучшения внешнего вида кожи после травм, операций и др.

– Какие новинки вы планируете предложить рынку в ближайшее время?

– Компания развивает продуктовый портфель в таких направлениях: кардиология, неврология, гинекология, дерматология, гастроэнтерология, терапия, отоларингология и стоматология. В ближайшее время два года планируется пополнение ассортимента в этих нозологиях более чем 40 позициями лекарств. Кроме них ожидаются новинки в линейках косметических брендов, а также вывод на рынок новой космецевтической серии.

– Планирует ли «ВЕРТЕКС» расширять границы охвата своей продукцией?

– Основным рынком сбыта остается отечественный из-за его несопоставимо большого объема. Однако компания планомерно усиливает присутствие за его пределами. Восьмой страной, где представлена наша продукция помимо России, стал Узбекистан. С апреля «ВЕРТЕКС» начал туда прямые поставки средств косметических брендов. На очереди старт продаж продукции компании в Туркменистане и Азербайджане. В целом выход на рынки других стран – это долго, сложно и затратно. В первую очередь речь о регистрации лекарств.

Актуальный вопрос, который также имеет отношение к этой области – обязательная перерегистрация всего портфеля лекарств по правилам Евразийского экономического союза, которую фармпроизводители должны завершить до конца 2025 года. Для компании суммарные расходы на эту процедуру составят до

350 млн рублей. Но главное – это колоссальная нагрузка, которая из-за объема работы потребует дополнительного штата сотрудников. Альтернативой нового инструмента господдержки сертификации продукции за рубежом здесь могло бы стать присвоение всем российским регистрационным удостоверениям статуса ЕАЭС либо автоматическое получение таких документов по правилам союза.

– Компания неоднократно отмечалась как лучший работодатель. Какие результаты есть в этой сфере?

– Два года подряд «ВЕРТЕКС» входит в топ-10 крупных фармпроизводителей рейтинга работодателей России от HeadHunter. В этом году компания также отметилась в топ-5 привлекательных работодателей в сфере здравоохранения РФ по версии Randstad Employer Brand Research. «ВЕРТЕКС» стал единственным российским представителем среди лидеров отрасли (остальные в пятёрке – иностранные фармпроизводители) и занял 4 место. В независимом опросе приняли участие 13 842 человека в возрасте от 18 до 64 лет из всех российских федеральных округов. Они оценили привлекательность крупнейших по количеству рабочих мест компаний страны, которые известны не менее 10% населения. В топ-3 ключевых критериев выбора работы в сфере здравоохранения вошли финансовая стабильность, хорошая репутация и безопасная рабочая среда во время пандемии. Это международное исследование брендов работодателей, которое проводят раз в год. Независимая исследовательская компания Kantar по заказу холдинга Randstad, мирового лидера в сфере HR-услуг, проводит анкетирование трудоспособного населения. С 2013 года ANCOR на правах стратегического партнера Randstad организует проведение исследования в России.

За этими красивыми цифрами стоят многолетняя работа, активный путь компании, кропотливый труд сотрудников. Потому что «ВЕРТЕКС» – это люди, благодаря которым и появились продукты, производство, фармкомплекс, награды и рейтинги. Без них компания не стала бы такой, как сейчас, и не отметила бы 18-летний рубеж с запуска первой линии.

Сайт компании:



Подготовила Елена Александрова

Подписание договора о научном сотрудничестве между АО «ВЕРТЕКС» и ФГБУ «Национальный медицинский исследовательский центр им. В. А. Алмазова» Минздрава России.

Слева направо: Георгий Побелянский, генеральный директор фармкомпаний «ВЕРТЕКС», и Евгений Шляхто, генеральный директор ФГБУ «НМИЦ им. В. А. Алмазова» Минздрава России, академик РАН, президент Российского кардиологического общества



18+:

WERTEKS will celebrate the 18th year since the launch of its production

Georgy Pobelyanskiy, CEO of the WERTEKS pharmaceutical company, has been heading the company for more than half of this term. The main milestones and breakthrough moments in the history of the pharmaceutical manufacturer came in the period of the top-manager's work. In this interview he told us how the Russian representative of the pharmaceutical industry has reached the present level and shared the results of the large-scale work.

– Mr. Pobelyanskiy, WERTEKS will soon celebrate its birthday as a manufacturer – the 18th anniversary since launching its capacities, whereas it's been more than 20 years since the company was founded. How did it all begin? What are the main stages in its history?

– Indeed, the launch of the production in July 2003 we consider to be the unspoken birthday of WERTEKS, since after the registration of the company in late 1999 it was necessary to arrange many complicated processes, and this took more than 3.5 years. To illustrate this, we can compare WERTEKS at the beginning of its history and that of today. When the company started its operation, it produced more than 20 items of products, and now its

portfolio includes about 320 items. In 2003 the company employed about 40 people; today it has over 1700 employees. I assumed leadership of WERTEKS in 2012. At that time there were two small workshops for the production of medicines and cosmetics. But we already had developed competences in the production sphere and in the introduction products to the market. There was also a portfolio of brands in which WERTEKS heavily invested, so those products were well-known and gave prominence to the companies. Over the past years, an innovative production complex with an area of 56.5 thousand m² has been built. Today the company has a total of six workshops with 29 production lines at two sites. There appeared unique combination

products, produced only by WERTEKS. The beauty brands have been developed. All this led to the fact that WERTEKS became a significant player on the Russian market. The milestone events, after which its history was divided into “before” and “after”, include these:

– Opening of the first stage of the pharmaceutical complex in 2015, the area of the building is about 21 thousand m²;

– Launch on the market of the company's first authentic combination drug for use in gynecology and dermatovenerology in 2016. Since 2017, it is among the top 20 drugs with the most rapidly growing share of the pharmacists recommendations among drugs for various purposes, according to Ipsos;



Георгий Побелянский и губернатор Санкт-Петербурга Александр Беглов в инновационно-производственном комплексе фармкомпаний, 2019 г.

Фото предоставлено Управлением информации – пресс-службой Администрации Губернатора Санкт-Петербурга

– Receipt of the Russian Government's Quality Award in 2017;

– Commissioning of the second and third stages of the pharmaceutical complex (their areas are about 7.3 thousand m² and more than 28 thousand m², respectively), and conclusion of the agreement on scientific cooperation with the Almazov National Medical Research Centre in 2019;

– A fivefold increase in the production of antibiotics for the treatment of bacterial complications against the background of COVID-19 and the launch of mandatory labeling of drugs with Data Matrix barcodes in 2020. Labeling is a large-scale project, and we started preparing it in 2017.

Both I and other employees of the company who have worked or come to WERTEKS in more than nine years ago have definitely something to be proud of.

– According to the rating of the pharmaceutical market analytical company DSM Group, WERTEKS entered the top 20 Russian pharmaceutical manufacturers on the commercial market of the Russian Federation in 2020, where it took first place in terms of sales growth. What is the basis of this result, and how was it achieved?

– The DSM Group report also shows that WERTEKS is the only company from St. Petersburg of the five Russian participants in the top 20 pharmaceutical manufacturers. The other 15 players of this rating on the Russian pharmaceutical market are represented by foreign companies. Besides, during several years WERTEKS is one of the leaders of commercial pharmaceutical market by different factors: for example, by growth rate or by the level of influence on the industry development among domestic manufacturers. In particular, last year Russian Forbes included WERTEKS in its first topical rating: Top 20 Best Pharma-Companies in Russia, and put it in the ninth place according to overall performance. The company also ranked third in the list by the number of registered medicines, and fourth by the number of approvals to perform clinical trials. The ranking took into account data for 2019. Since April last year, WERTEKS has also been included in the lists of systemically important organizations in St. Petersburg and Russia. These include major representatives of various industries of regional and federal importance.

In 2020 it was impossible to stop production and the company implemented projects. At the same time, the company ensured

such an operation mode so as to reduce to zero the danger of mass contamination of personnel with coronavirus infection and to continue the production of drugs that were in acute demand during the pandemic. It has become a top priority for the company to contribute to ensuring the healthcare system and millions of patients with acutely socially relevant products for treatment during the pandemic. With the available capacities WERTEKS has managed to cope with the very challenging case of multiplying the production volume of antibiotics for the treatment of bacterial complications against the background of COVID-19 and was ready for increased demand for them. To do this we had to change a lot of processes in the pharmaceutical complex, expand the production staff by 10%, repurpose some lines for the production of such drugs, equip additional machinery, purchase raw materials in excess of the planned budget, etc. All this was done while uninterrupted operation even in the most difficult epidemiological periods.

In particular, a new line was launched in the pharmaceutical shop last year, storage capacity was increased to 17,500 cubic meters, and the unification of the R&D area at the site of the pharmaceutical complex

was completed – a large-scale work on the conversion and expansion of the departments on product portfolio management was carried out for this purpose.

The company's production volume in 2020 increased by 36% and amounted to 120 mln packs of products. Of these, more than 114 mln packs were pharmaceuticals, which was 40% more than in 2019. The company's revenue similarly increased by almost 36% compared to 2019. Drug sales were up 40%. This is the maximum annual growth rate of the company's production and turnover in five years. After the third stage is fully loaded, according to the plans, the capacity of the pharmaceutical complex can exceed 200 million packs of products per year.

– Please tell us about the importance of the medical assortment in the company's product portfolio, as well as about the drugs against the COVID-19 complications.

– Medicines are the main category of the company's products. According to last year's results, their share in sales amounted to 95%, and there are about 240 medicines in the portfolio. We are especially proud of the five varieties of original combination drugs that we brought to the market during 2016–2021. Their creation is the result of many years of our own development and application of patented formulas. Only WERTEKS has such drugs in Russia, they have no analogues. These drugs are used in gynecology, dermatology, cardiology and otorhinolaryngology. Since the beginning of this year, we started supplying Duocold®, an over-the-counter drug for eliminating the symptoms of acute respiratory infections and flu. It has a unique combination of active ingredients, a day-night formula to control the disease for 24 hours, seven targeted actions, six types of flavors, cranberry and lemon flavors. Form of production: powder soluble in hot water.

In 2020, the most demanded drugs of the company were antibiotics with the active substances: azithromycin, levofloxacin and clarithromycin. They were used for antibiotic therapy of COVID-19 complications. WERTEKS tried to meet the acute need for such drugs, and thus helped to fight the consequences and symptoms of the disease. Yet they were in the company's portfolio even before the pandemic. This made an advantage.

As a result, WERTEKS promptly increased the output of such drugs by 503% last year compared to 2019. This allowed the company to take first place in pharmacy retail by market share among Russian manufacturers of antibacterial drugs that are recommended by the Ministry of Health for treatment of COVID-19 complications (in monetary terms, data source – AlphaRM, Q1-Q3 2020). The company's sales of such drugs almost quadrupled last year.

– The second most important category in the company's product portfolio after pharmaceuticals is cosmetics brands. What do you represent in this segment?

– The flagship brand of the company is ALERANA®, featuring mainly cosmetic products. It is currently the 17th year on the market, and has been the number one brand in the anti-hairloss segment in pharmacies for most of that time, including in 2020, as reported by DSM Group. ALERANA Pharma Care®, a new line of products for the FMCG channel, has also been actively on sale since 2021. It is a line of nine products – shampoos and balms for daily hair care.

The products of the dental brand Asept® have been on the market for 14 years. It includes products for the prevention of inflammatory periodontal diseases and oral care with proven effectiveness, professional toothpastes for daily care and products for children. Traditionally the series is among the key brands in its segment in pharmacies by sales volume and is appreciated in the medical community.

In addition, the company has other strong brands with prevailing share of beauty products. These are La-Kry® series with skin and hair care products primarily for children and pregnant women, and the Ginokomfort® brand of products for women. We also have foot care products with toning and anti-edematous effect Normaven® and gels Camelox® to improve skin appearance after injuries, surgeries, etc.

– What new products do you plan to offer the market in the near future?

– The company develops its product portfolio in the following areas: cardiology, neurology, gynecology, dermatology, gastroenterology, therapy, otolaryngology, and dentistry. In the next two years we plan to replenish the assortment in these spheres with more than 40 items. Moreover, we expect expanding lines of cosmetic brands, as well as launching new cosmeceutical series on the market.

– Does WERTEKS plan to expand the boundaries of its product coverage?

– Domestic market remains the main sales market due to its huge volume. However, the company systematically strengthens its presence outside of it. Uzbekistan is the eighth country, if not to include Russia, where our products are represented. Since April WERTEKS began direct supplies of cosmetics brands there. Soon there will be start of sales of the company's products in Turkmenistan and Azerbaijan. As a whole, entering markets of other countries is long, difficult and expensive process. First of all, it is about registration of medicines.

A topical issue that is also relevant in this area is the mandatory registration of the

entire portfolio of drugs under the rules of the Eurasian Economic Union, which expects pharma manufacturers to complete it by the end of 2025. The total cost of this procedure for the company will amount approximately 350 million roubles. But the main challenge is a colossal workload, which will require additional staff.

The assignment of EAEU status to all Russian registration certificates, or automatic receipt of such documents according to union rules could be an alternative to the new tool of state support for product certification abroad.

– The company has been repeatedly recognized as the best employer. What results do you have in this area?

– For two years in a row WERTEKS is in the top 10 large pharma manufacturers in the rating of Russian employers by HeadHunter. This year the company also ranks among the top 5 attractive employers in the Russian healthcare industry according to Randstad Employer Brand Research. WERTEKS is the only Russian representative among industry leaders (the others in the top five are foreign pharmaceutical manufacturers) and takes the 4th place. The independent survey involved 13,842 people from 18 to 64 ages from all federal districts of Russia. They evaluated attractiveness of the largest by the number of jobs companies, known to at least to 10% of the population. The top 3 key criteria for choosing healthcare jobs were financial stability, good reputation, and safe labor environment during a pandemic. This was an international survey on brands -employers, which is conducted once a year. The survey was commissioned by Kantar, an independent research company, according to the order of Randstad Holding, the world leader in HR services. Since 2013 ANCOR is a strategic partner of Randstad so it organizes survey in Russia.

These impressive figures are achieved thanks to many years of work, active position of the company, hard work of the employees. WERTEKS stands for people, thanks to whom the products, production, pharmaceutical complex, awards and ratings appeared. Without them the company would not have become what it is now and would not have celebrated its 18th anniversary since launching its first line.

Company website:



Prepared by Elena Alexandrova



Уважаемые читатели!

Итоги прошедшего года как мировой, так и российской фарминдустрии навряд ли можно назвать предсказуемыми. Строить прогнозы в условиях пандемии – дело неблагодарное. Однако именно встряска коронавирусом заставила весь мир по-новому взглянуть на проблемы развития фармацевтической отрасли, от функционирования которой во многом зависят здоровье населения и стабильность системы здравоохранения в стране.

По данным экспертов, по итогам 2020 года российский фармацевтический рынок в денежном выражении вырос почти на 10%, что почти в два раза выше первоначальных прогнозов. В натуральном же выражении, то есть в пересчёте на потребление продукции в упаковках, рынок, напротив, сократился почти на 5%. Виной всему стала разразившаяся во всём мире пандемия COVID-19, которая спровоцировала возникновение дефицита лекарственных препаратов и усугубила тенденцию падения доходов населения и покупательной способности граждан. На этом фоне традиционно достаточно консервативный и зарегулированный российский фармрынок подвергся активному законодательному вмешательству и пережил ряд серьёзных изменений, последствия которых будут ощущаться ещё долгое время.

Возникновение на рынке дефицита лекарственных препаратов, с которым страна столкнулась уже в марте 2020 года, стало главным вызовом пандемии. Закрытие границ, проблемы с ввозом медоборудования и нехватка импортных фарм-субстанций для производства жизненно важных лекарственных препаратов фактически поставили под угрозу здоровье населения и стабильность системы здравоохранения. По данным экспертов, на начало 2020 года российские фармкомпании производили немногим более 15% от необходимого объёма фармацевтических субстанций, используемых для изготовления конечной продукции. За прошедший год ситуация вынужденно начала меняться в сторону импортозамещения. Уже есть первые положительные результаты. К ним можно отнести и существенное, почти на 60%, расширение номенклатуры отечественных фарм-субстанций. Однако российское производство лекарственных препаратов, особенно инновационной

продукции, по-прежнему остаётся на 90% зависимым от импорта. Неслучайно участники рынка называют именно стимулирование производства субстанций внутри нашей страны одним из главных приоритетов стратегии развития лекарственного рынка в России «Фарма-2030», разработанной министерством промышленности и торговли. Только максимальная локализация в России всех производственных этапов в будущем сможет защитить и фармрынок, и российских потребителей продукции фарминдустрии от потрясений, подобных пандемии COVID-19.

Не стоит забывать, что не только возникший из-за пандемии форс-мажор привёл к перебоям с поставками лекарств на рынок. Ситуацию усугубило и введение в июле 2020 года обязательной маркировки лекарственных препаратов. Рынок оказался не готов к нововведению, и лекарства попросту не могли попасть со склада производителя или дистрибьютора в аптеки и к конечному потребителю, так как система мониторинга движения лекарственных препаратов была плохо отлажена. В итоге только в ноябре 2020 года правительство упростило порядок системы мониторинга движения лекарственных препаратов, в частности разрешив аптекам уведомительный порядок работы с системой маркировки.

В целом в законодательной сфере произошёл целый ряд серьёзных подвижек, направленных на преодоление «вирусных» последствий для отрасли и населения. Так, в апреле 2020 года была введена процедура ускоренной регистрации и выдачи разрешений для лекарств и медицинских изделий. Благодаря этому на рынок удалось в кратчайшие сроки вывести ряд препаратов, используемых для лечения коронавирусной инфекции. Действие нового порядка было решено продлить до 1 января 2022 года, чтобы сохра-

нить непрерывность поставок и избежать провалов с лекарственным обеспечением граждан.

Ещё одной «противовирусной» мерой стало принятие закона о дистанционной продаже лекарств, вокруг которого за последние несколько лет было сломано немало копий. Пока речь идёт о дистанционной торговле безрецептурными препаратами. По данным Росздравнадзора, к концу 2020 года было выдано более 260 разрешений на дистанционную торговлю лекарственными средствами. А в настоящее время Минздрав готовит изменения в законодательстве, направленные на смягчение требований к дистанционной торговле лекарствами, принятие которых позволит пустить на рынок крупные интернет-магазины и маркетплейсы.

Развитие дистанционной торговли и активная цифровизация фарминдустрии – пожалуй, одни из наиболее ярких проявлений эпохи ковида. Эксперты сходятся во мнении, что потребители готовы к взаимодействию с фармрынком в цифровом формате. Это подтверждает и статистика роста телемедицинских услуг. По данным СПАО «Ингосстрах», количество обращений россиян за дистанционными консультациями врачей в 2020 году подскочило в 64 раза. Развитие IT-технологий в перспективе должно привести к автоматизации процесса применения назначенных, в том числе и посредством оказания телемедицинских услуг, лекарств, а вектор взаимодействия фармкомпаний с конечным потребителем уже сейчас всё больше смещается в цифровое поле.

**Олег Рукодайнный,
председатель Комитета по
здравоохранению и медицинской
индустрии при Московской торговой
промышленной палате**



Dear readers!

The results of the past year for both the global and Russian pharmaceutical industries can barely be called predictable. Making predictions in the conditions of a pandemic is an unrewarding task. However, it was the coronavirus that made the whole world take a fresh look at the problems of pharmaceutical industry development, the functioning of which largely determines public health and the stability of the health care system in the country.

According to the experts, by the end of 2020, the Russian pharmaceutical market in money terms has increased by almost 10%, which is almost twice as much as it was initially forecasted. In physical terms, i.e. in terms of product consumption in packages, the market, on the contrary, dropped by almost 5%. The reason for this was the COVID-19 pandemic that spread around the world, provoking a shortage of medicines and exacerbating the downward trend in personal income and purchasing power of citizens. Against this background, the traditionally rather conservative and regulated Russian pharmaceutical market was subjected to active legislative intervention and experienced a number of serious changes, the effects of which will be perceptible for a long time to come.

The emergence of a shortage of medicines on the market, which the country experienced as early as March 2020, was the main challenge of the pandemic. The border closures, the problems with the importation of medical equipment and the shortage of imported pharmaceutical substances for the production of essential medicines have actually jeopardized public health and the stability of the health care system. According to the experts, at the beginning of 2020 Russian pharmaceutical companies produced a little more than 15% of the required volume of pharmaceutical substances used to manufacture end products. Over the past year, the situation has forcibly begun to change towards import substitution. There are already the first positive results. They include a significant, almost 60%, expansion of the product range of domestic pharmaceutical substances.

However, Russian pharmaceutical production, especially production of innovative products, is still 90% dependent

on imports. It is no coincidence that market players call stimulation of substance production within our country one of the main priorities of the "Pharma-2030" strategy for the development of the pharmaceutical market in Russia, which was developed by the Ministry of Industry and Trade. Only maximum localization of all production stages in Russia in the future will be able to protect both the pharmaceutical market and Russian consumers of pharmaceutical industry products from shocks such as the COVID-19 pandemic.

We should not forget that the force majeure caused by the pandemic was not the only thing that led to disruptions of the supply of medicines to the market. The situation was exacerbated by the introduction of mandatory labeling of medicines in July 2020. The market was not ready for the innovation, and medicines simply could not get from the manufacturer's or distributor's warehouse to pharmacies and end users, because the system for monitoring the movement of medicines was poorly adjusted. As a result, only in November 2020 the government simplified the procedure of the monitoring system of the movement of medicines, in particular by allowing pharmacies a notification procedure for working with the labeling system.

In general, there have been a number of serious developments in the legislative sphere, aimed at overcoming the "viral" consequences for the industry and population. For example, in April 2020, a procedure for accelerated registration and authorization of medicines and medical products was introduced. Thanks to that, a number of medicines used to treat coronavirus infection were brought to the market in the shortest time possible. It was decided to extend the new procedure until

January 1, 2022, in order to preserve the continuity of supply and avoid failures in the medicine provision of citizens.

Another "antiviral" safety measure was the enactment on the distance selling of medicines, which has caused much controversy over the past few years. So far we are talking about distance selling of non-prescription medicines. According to Roszdravnadzor, by the end of 2020, more than 260 permits were issued for distance selling of medicines. Currently, the Ministry of Health is preparing legislation amendments aimed at softening the demands for distance selling of medicines, the passage of which will allow large online stores and marketplaces to enter the market.

The development of distance selling and the active digitalization of the pharmaceutical industry are perhaps some of the most striking aspects of the COVID era. Experts are in agreement that consumers are ready to interact with the pharmaceutical market in a digital format. This is also confirmed by statistics on the increase of telemedicine services. According to Ingosstrakh, the number of requests from Russians for distance medical consultations has increased by 64-fold in 2020. The development of IT technologies in the future should lead to the automation of the process of using prescribed medicines, including through the provision of telemedicine services, and the vector of interaction between pharmaceutical companies and the end user is already increasingly shifting to the digital field.

**Oleg Rukudainy, Chairman of the
Public Health and Medical Industry
Committee at the Moscow Chamber of
Commerce and Industry**

«СтериПак Сервис»:



СТЕРИ ПАК
сервис

— Для нас интервью с «БДМ» становится хорошей традицией, — сказал нам при очередной встрече генеральный директор компании «СтериПак Сервис» Андрей Петропавловский. — Наши слова и мысли, опубликованные в журнале, как капсула времени, отпечаток текущего состояния наших дел и отрасли медицинских изделий в целом. Это как письмо самим себе в будущее!

Казалось бы, только недавно мы с вами беседовали о постройке наших чистых помещений. Сколько сил мы вложили в их проектирование, постройку и отладку производственных процессов! Но вскоре после завершения проекта понимаешь, что цель становится средством, в случае с чистыми помещениями — средством производства. И теперь чистые помещения для нас — основа обеспечения деятельности по производству медицинских изделий, а большую часть усилий мы должны посвящать вопросам технологий производства, освоению новых процессов и обеспечению качества. Иногда меня спрашивают: «Почему вы чаще всего даёте интервью именно «Бизнес-Диалог Медиа»?» На то есть несколько причин. Периодические встречи и обсуждение рынка медизделий помогают консолидации нашего опыта в области контрактного производства. Процесс подготовки к интервью рождает интересные вопросы и размышления. А готовая статья даёт возможность использовать эти мысли, идеи для лекций, выступлений и презентаций.

У изданий «БДМ» неплохие индексация статей, кросс-ссылки, цитируемость. Работа ведётся на двух языках, что даёт возможность презентовать статьи о нас иностранным партнёрам. Радуют профессионализм и вовлечённость вашего коллектива. А два иностранных клиента нашли нас, прочитав статьи именно в «БДМ». Итак, приступим к написанию очередного «письма в будущее»!

ПИСЬМО В БУДУЩЕЕ

— Андрей Александрович, как бы вы коротко охарактеризовали бизнес «СтериПак Сервис»?

— У нас есть интересная корпоративная шутка. Когда нас спрашивают, где мы работаем, мы часто отвечаем: «В газовом бизнесе!» Типичная реакция собеседника: «Ого! Газпром и всё такое?» После этого я обычно поясняю, что наша компания занимается газовой стерилизацией медицинских изделий. Так собеседники больше интересуются тематикой и получается хороший диалог.

— И в чём состоит ваш «газовый бизнес»?

— Газовая стерилизация — основа нашего бизнеса, то, с чего мы начали в 2015 году, один из драйверов при работе с клиентами, точка входа при организации комплексного сотрудничества. Сначала заказчики начинают передавать нам на аутсорсинг именно стерилизацию, но потом задумываются и о других процедурах: сборке, упаковке, этикетировании, ответственном хранении готовых изделий, проведении лабораторных испытаний для регистрации медизделий и в рамках производственного контроля.

Если посмотреть с другого ракурса, «СтериПак Сервис» — это предоставление нашим клиентам машинного времени стерилизаторов и упаковочного оборудования, человеко-часов, расходных материалов, экспертных знаний и сопроводительной документации. И при этом мы создаём добавочную стоимость, способствуем становлению отечественного медпрома, развиваем производственную культуру.

— Приятно отмечать активизацию процесса локализации производства медизделий в России. Это, вы считаете, устойчивая тенденция?

— Безусловно! Локализация производства медицинских масок — яркий тому пример. Хотя данный процесс проходил в ускоренном режиме под влиянием рыночных механизмов: это лавинообразный спрос на продукцию и невозможность импортировать её. Вопросы производства медизделий мгновенно стали интересны достаточно широкой аудитории. Производство масок, дезинфицирующих средств, оборудования и расходных материалов для дезинфекции было создано с нуля во многих регионах России. Сырьё, изначально закупаемое за границей, получило мощный толчок к локализации, когда были введены ограничения на его экспорт. Продукция химической промышленности широкого потребления стала

фактически приравнена к стратегическому сырью. И спустя всего полгода после начала активной фазы процесса результат был налицо: значительная часть продукции стала отечественной. Надеюсь, этот мощный импульс поспособствует и локализации более сложных медизделий, подтолкнёт мировые компании к открытию производств в России.

Появление российских производителей и их усиление в некоторых отраслях медпрома приводят к уменьшению доли рынка у традиционных игроков — международных компаний, и они задумываются о производстве в России для снижения издержек и пошлин, получения преференций в качестве российских производителей. Причём иностранные компании конкурируют и между собой, и те, кто первым локализует продукцию в России, получают значительные конкурентные преимущества. Каждый проект по локализации, где наша компания может оказать услуги контрактного производства, заслуживает повышенного внимания. Для нас это отличная возможность расширить область своих компетенций в соответствии с международными стандартами качества.

— Во время пандемии COVID-19 стерилизация и дезинфекция стали актуальными как никогда?

— Действительно, в прошлом году отрасль здравоохранения во всём мире получила большую встряску. Наши клиенты из США весной сообщали о дефиците халатов и масок. Ситуация дошла до того, что одноразовые маски в клиниках официально разрешили собирать и перестерилизовывать, FDA выпустило протоколы для этого. Дефицит одноразовых масок весной остро ощущался во всём мире, так как Китай ограничил их отгрузку за границу вплоть до удовлетворения собственных нужд. Повлияло на ситуацию и решение Джека Ма, основателя Alibaba, в январе-феврале скупить маски для Китая по всему миру и при этом заплатить любую цену. Ажиотаж на рынке масок привёл к тому, что российские предприниматели по всей стране приобретали оборудование для производства масок и за несколько месяцев локализовали их производство. «СтериПак Сервис» получил большое количество запросов по стерилизации масок и халатов, но, действуя в соответствии с законом, мы не соглашались продолжать работу, если у клиентов не было разрешительных документов на продукцию. Интересна ситуация с тест-системами на коронавирс. Для одного из крупных российских производителей

тест-систем мы теперь делаем стерилизацию транспортных систем и микропробирок, что очень важно для уничтожения следов ДНК, не исключённых при производстве и упаковке микропробирок.

Мы многое узнали и многому научились в 2020 году!

– Об обучении: у вас, вероятно, сотрудники учатся перманентно и централизованно?

– Концепция непрерывного обучения невероятно важна, и мы уделяем этому большое внимание. Получая запросы от клиентов, часто ссылаемся на международные стандарты в области производства медизделий, в области валидации, в области упаковки, и для нас важно быть профессионалами в этих областях. Решая задачи клиентов по поиску материалов или технологий производства, наши сотрудники общаются с международными партнёрами и участвуют в семинарах. Обратите внимание, как во многих отраслях именно обучение и доступ к знаниям становятся факторами конкурентного преимущества. При наличии двух идентичных инновационных продуктов, если цена и качество одинаковы, именно обучение позволяет производителям раскрыть все преимущества и сделать продукцию доступной. Так что для нас наше собственное обучение и образование – это возможность соответствовать или превосходить ожидания наших клиентов в первую очередь, быть центром экспертизы и знаний и быть открытыми для того, чтобы этими знаниями делиться.

– Россия всё ещё отстаёт от мировых лидеров в области производства медизделий. Как можно улучшить положение?

– Отставание пока есть. Среди его поверхностных причин – финансовые вопросы, интегрированность России в мировую экономику. И меры поддержки, направленные на стимуляцию экспорта, безусловно, могут успешно помочь избранным производителям. А то, что поможет значительному их числу – это системная работа, отраслевая зрелость, развитие сырьевой базы и становление цепочек кооперации.

Один из хороших примеров – создание центров коллективного пользования (ЦКП). В этом заинтересованы предприятия, лаборатории, научные институты, обладающие уникальным оборудованием или компетенциями либо желающие таковыми воспользоваться. ЦКП создаются с целью эффективного использования интеллектуального потенциала и дорогостоящего оборудования, проведения междисциплинарных исследований и научно-исследовательских работ, подготовки квалифицированных специалистов, развития научных школ. Компания «СтериПак



Сервис» является аккредитованным ЦКП технопарка «Сколково», и за пять лет мы помогли десяткам российских компаний провести разработку медизделий, валидацию процессов производства, произвести опытные партии в целях регистрации.

Не менее важен процесс создания цепочек кооперации. Медицинское изделие на разных стадиях производства может побывать на нескольких профильных предприятиях. Кооперации не рождаются волевым решением, это эволюционный процесс. Однако эволюцию можно ускорить, если поддерживать перспективные направления.

– В каких ещё аспектах ситуация с коронавирусом повлияла на деятельность компании?

– Самым чувствительным для нас стало решение о приостановке плановых операций в больницах, перепрофилированных под лечение больных коронавирусом. Расходных материалов стало закупаться значительно меньше. Наши клиенты – производители медизделий, и наша деятельность напрямую зависит от этих показателей.

При этом стало значительно больше запросов по валидации процессов стерилизации, валидации упаковки медизделий для целей регистрации. Последовали и новые запросы на аттестацию чистых помещений. Наши клиенты в этой узкой области – строители ЧП, которые не всегда обладают оборудованием, навыками и персоналом для проведения данных работ, эксплуатанты ЧП, которым необходимы ежегодная аттестация и валидация, а также производители медизделий.

Значительно увеличился спрос на услуги лабораторных испытаний, количество запросов на испытания стерильности, микробиологической чистоты (бионагрузки), остаточного оксида этилена, сан-



химии, токсикологии практически удвоилось. Хочу отметить выдающуюся работу по этому направлению лаборатории АНО «ИМБИИТ», которая является нашим основным партнёром по проведению лабораторных испытаний.

Также из важного обращает на себя внимание то, что наши клиенты в 2020 году значительно больше усилий направили на совершенствование принятых систем менеджмента качества, мы провели большую работу по подготовке к аудитам и разработке документации по новым процедурам.

– Почему именно СМК и именно сейчас?

– Сертификация и лицензирование медицинской продукции являются обязательными требованиями для государственной регистрации и при последующих поставках медицинских изделий на российский и международный рынки. Для медицинских изделий существует отраслевой стандарт ГОСТ ISO 13485-2017, полностью идентичный международному ISO 13485:2016, устанавливающий требования к СМК. Несмотря на то, что при регистрации нового медицинского изделия проводится множество испытаний, подтверждающих его качество и соответствие, а при выпуске каждой партии проводятся рутинные испытания, именно создание процессов СМК и их последующая сертификация подтверждают способность компании стабильно выпускать медицинскую продукцию высочайшего качества. Разработанная, внедрённая и функционирующая в компании СМК при прочих равных становится основным критерием выбора в пользу работы с ней.

– Каким вы видите ваше предприятие через 5-10 лет?

– Мы постараемся удивить не только вас, но и самих себя!

Могу обозначить тенденции: мы стремимся к развитию технологических платформ, которые наиболее востребованы у наших международных коллег – контрактных производителей медизделий. Это прежде всего компетенции в области литья из пластика как компонентов, так и готовых медизделий, а также работа с жидкими, сыпучими материалами, суспензиями, гелями. Актуальна работа с биоматериалом – ксенографтами, аллографтами, для чего необходимо иметь отдельные участки на производстве. Мы также интересуемся вопросами высокоточной механообработки. И конечно, производственными технологиями в области миниатюризации, автоматизации. Готовимся к следующему технологическому укладу, чтобы от самого производства прийти к управлению производством!

Подготовила Елена Александрова



“It becomes a good tradition to be interviewed by BDM,” – Andrey Petropavlovskiy, CEO of SteriPack Service, told us during our meeting. “Our words and thoughts published in the magazine are like a time capsule, a record of the current state of our business and the medical device industry as a whole. This is like a letter to ourselves to the future!

It seems that just recently we discussed the construction of our clean rooms. So much effort we put into their design, construction and fine-tuning of production processes! Soon after the project was completed, we realized that the objective became the means, in the case of the clean rooms, the means for production. Now clean rooms for us are the backbone of our medical device business, and we have to devote most of our efforts to production technology, new processes and quality assurance. Sometimes people ask me, “Why the most of your interviews is with Business Dialogue Media?” There are several reasons. Periodic meetings and discussions about the market of medical devices help to consolidate our expertise in the field of contract production. The process of preparation for the interviews generates interesting insights and thoughts. The finished article is an opportunity to use these thoughts and ideas for lectures, speeches and presentations.

The BDM publications have good indexation of articles, cross-references and quotability. The work is performed in two languages, which makes it possible to present articles about us to foreign partners. We appreciate the professionalism and commitment of your staff. Two foreign clients found us, having read the articles published by BDM. So, let's start writing another letter to the future!”

SteriPack Service: A LETTER TO THE FUTURE

– Mr. Petropavlovskiy, how would you describe the SteriPack Service business in short?

– We have an amusing corporate joke. When people ask us where we work, we often answer: “In the gas business!” The typical response is, “Wow, Gazprom and something of that kind?” After that, I usually explain that our company deals with gas sterilization of medical devices. This makes the interviewees more interested in the subject and results in a good dialogue.

– What exactly is your “gas business”?

– Gas sterilization is the backbone of our business. It is what we started with in 2015. It is one of the drivers when working with customers, an entry point for comprehensive cooperation. At first, customers start to outsource us specifically for sterilization, and then they consider other procedures: assembly, packaging, labelling, responsible storage of finished products, laboratory tests for registration of medical devices and as part of the production control.

From another perspective, SteriPack Service provides our clients with sterilization and packaging machine-hours, man-hours, consumables, expertise, and accompanying documentation. Thus, we create added value, contribute to the development of the domestic medical industry and promote the production culture.

– We are pleased to see that the process of localization of medical device production in Russia is gaining momentum. Do you think this is a sustainable trend?

– Absolutely! The localization of medical masks production is a vivid example. Of course, this process was accelerated under

the influence of market mechanisms: exponential demand for the products and inability to import them. Issues surrounding the production of medical products became of interest to a fairly wide audience in a short time. Manufacturing of masks, disinfectants, equipment and consumables for disinfection was set up from scratch in many regions of Russia. Raw materials initially purchased abroad got a strong push towards localization when export restrictions were introduced. Products of the chemical industry became de facto strategic raw materials. Six months after the beginning of the active phase of the process, the result was already evident: a significant part of the products had become domestic. I hope that this strong impetus will also contribute to the localization of more sophisticated medical products and encourage global companies to open production facilities in Russia.

– During the COVID-19 pandemic, sterilization and disinfection have become more relevant than ever?

– Indeed, over the past year, healthcare industry around the world has experienced a major shake-up. In spring our clients in the United States reported that they had a shortage of gowns and masks. The situation got to the point that disposable masks in clinics were officially allowed to be collected and re-sterilized; FDA issued protocols for this. The shortage of disposable masks was heavily experienced around the world in the spring, as China restricted shipment of masks abroad until its own needs were met. Jack Ma, Founder of Alibaba, also influenced the situation by his decision in January-February to buy masks for China around the world at any price. The frenzy on the



mask market led to the fact that Russian entrepreneurs all over the country bought equipment to produce masks and localized their own production in a matter of months. SteriPack Service received a large number of requests for sterilization of masks and gowns, but acting in accordance with the law, we did not agree to proceed if the customers did not have authorization documents for the products. There was an interesting situation with the coronavirus test systems. We now perform sterilization of transport systems and microtubes for a major Russian test-system manufacturer, which is very important for the removal of traces of DNA not excluded in the production and packaging of microtubes.

We have learnt a lot and experienced much in 2020!

– As for training: you probably have continuous and centralized training for your employees, don't you?

– The concept of continuous training is incredibly important, and we pay a lot of attention to it. When we receive customer enquiries, we often refer to international standards in the areas of medical device production, validation and packaging, and it is important for us to be proficient in these areas. When dealing with material or production technology requests of our customers our employees communicate with international partners and take part in seminars. You can see that in many industries training and access to knowledge are factors that provide a competitive advantage. If two product innovations are identical, while price and quality are on the same level, it is training that enables manufacturers to maximize their advantages and make their products affordable. So, for us, our own training and education is an opportunity first and foremost to meet or exceed the expectations of our customers, to be at the heart of expertise and to be open to share that knowledge.

– Russia still lags behind the world leaders in the medical device industry. How can the situation be improved?

– The gap remains. Financial issues and integration of Russia into the global economy are among the superficial reasons. Support measures aimed at stimulating exports can certainly help some manufacturers. However, these are systemic work, industrial maturity, development of the raw material base and establishment of cooperation ties that will help a significant number of them. The creation of centers of collective sharing is a good example. Enterprises, laboratories and scientific institutions which have or would like to use unique equipment or competences are interested in this. Centers of collective sharing are created to make effective use of intellectual potential and expensive equipment, carry out interdisciplinary research and development,

train qualified specialists, and develop scientific schools. SteriPack Service is an accredited center of collective sharing of Skolkovo Technopark. Within five years we have helped dozens of Russian companies to develop medical products, validate production processes, produce pilot batches for registration purposes.

Equally important is the process of creating cooperation ties. A medical device can be used by several specialized companies at the various stages of production. Cooperations are not born under decision, it is an evolutionary process. However, evolution can be accelerated by supporting promising directions.

– What other ways has the coronavirus situation influenced the activities of the company?

– The most sensitive for us was the decision to suspend scheduled operations in hospitals that have been reoriented to treat patients with coronavirus. The purchase of consumables has been significantly reduced. Our clients are manufacturers of medical devices, and our activities are directly dependent on these figures.

There have been significantly more requests for validation of sterilization processes, validation of packaging of medical devices for registration purposes. There have also been new requests for cleanroom validation. Our clients in this narrow field are PE constructors, who do not always have the equipment, skills and personnel to perform this work, PE operators, who need annual validation and verification, as well as manufacturers of medical products.

– Why QMS and why now?

– Certification and licensing of medical products are mandatory requirements for state registration and for the subsequent distribution of medical products on the Russian and international markets. There is an industry standard for medical devices, GOST ISO 13485-2017, which is completely identical to the international ISO 13485:2016, which establishes requirements for QMS. Although



the registration of a new medical device involves many tests which confirm its quality and compliance, and each batch is subjected to routine tests, it is the establishment of QMS processes and their subsequent certification that confirm the ability of the company to sustainably produce medical products of the highest quality. The developed, implemented and functioning QMS becomes, with other factors being equal, the main criterion for choosing to work with it.

– What do you see your company like in 5-10 years?

– We strive to surprise not only you, but ourselves as well!

I can outline the trends: we intend to develop the technological platforms that are in highest demand among our international colleagues – contract manufacturers of medical devices. First and foremost, these are competencies in the area of plastic molding of components and finished medical products, as well as work with liquid and bulk materials, suspensions, and gels. We are also interested in work with biomaterials – xenografts and allografts; for this purpose, it is necessary to have separate departments at production facilities. In addition, we focus on high-precision mechanical machining, and, of course, on production technologies in miniaturization and automation. We get ready for the next technological era, to switch from production to production management!

Prepared by Elena Alexandrova





Перспективы развития сектора отечественного производства жизненно необходимых медицинских систем и устройств

Национальный проект «Здравоохранение» и стартовавшая в январе программа по модернизации лечебно-профилактических учреждений оказывают большое влияние на восстановление и рост российского сектора производства медицинской техники. Поскольку политика импортозамещения предполагает развитие и создание на внутреннем рынке предприятий, способных составить конкуренцию зарубежным производителям, тот факт, что при оснащении учреждений здравоохранения всё чаще используются российские приборы и оборудование, даёт возможность дополнительного роста компаниям, работающим в этой сфере.

Развитие сектора производства медицинского оборудования в России является одним из приоритетных направлений, а степень оснащённости учреждений современным медицинским оборудованием – один из определяющих факторов качества оказания медицинских услуг, проведения современной и точной диагностики, эффективного лечения и, как следствие, увеличения продолжительности жизни граждан.

Не так много российских компаний способно осуществить полный цикл услуг по комплексному оснащению учреждений здравоохранения качественным медицинским оборудованием. Обращение к компаниям широкого профиля позволяет комплексно решать задачи, обеспечивая экономию бюджетных средств и гарантию качества производства работ на каждом этапе.

Одной из таких компаний является «ВестМедГрупп», резидент особой экономической зоны «Дубна». Создав на базе ОЭЗ научно-технический комплекс по разработке и изготовлению медицинского оборудования, «ВестМедГрупп» при текущем векторе развития рынка медицинской техники успешно конкурирует с ведущими зарубежными производителями.

Компания принимала активное участие в оборудовании системами жизнеобеспечения временных госпиталей для лечения пациентов с COVID-19 и продолжает работу по комплексному оснащению объектов здравоохранения по всей стране, начиная с этапа проектирования и монтажа и до пуска наладки и сервисного обслуживания. Ассортимент продукции, производимой компанией «ВестМедГрупп», представлен широким модельным рядом настенных и потолочных консолей, контрольно-запорных устройств, медицинских кроватей, криогенной и трубопроводной арматуры под брендом CADUCEUS.

Обеспечивая учреждения здравоохранения системами медицинского газоснабжения, «ВестМедГрупп» поставляет источники медицинских газов и вакуума: кислородные генераторы (концентраторы) и компрессорные станции, в том числе

и в контейнерном исполнении, вакуумные станции, газификаторы холодные криогенные, рампы для газовых баллонов.

Кислородные генераторы, или, как их ещё называют, концентраторы, используются для снабжения кислородом пациентов медицинских учреждений различного профиля. Обладающие полной автоматизацией, высокой надёжностью и низкими эксплуатационными расходами, они производят обогащённый кислородом воздух и обеспечивают стабильную работу кислородного оборудования.

Компрессорные станции обеспечивают стабильную и бесперебойную подачу сжатого воздуха нужного давления и высокого класса чистоты, который не содержит бактериальных примесей и других загрязнений, что необходимо для надёжной работы современного медицинского оборудования.

Крупные учреждения здравоохранения оснащаются газификаторами холодными криогенными, предназначенными для преобразования криогенных продуктов в газ, а также для их подачи в систему медицинского газоснабжения под рабочим давлением, и обеспечивают большую производительность, чем у кислородных генераторов и меньшую стоимость кислорода. При работе с газификатором применяется специально разработанная криогенная арматура CADUCEUS, которая благодаря детальной проработке конструктивных решений обеспечивает максимальную герметичность и безотказность работы системы.

В случае с оснащением небольших лечебных учреждений или в качестве резервного источника кислорода используются баллонные рампы с системой автоматического переключения групп кислородных баллонов.

При работе с газами особенно важно следить за исходным давлением, чтобы оказать пациенту качественную врачебную помощь и не повредить используемое оборудование. Для этих целей разработаны газовые редукторы CADUCEUS БКО-50 для работы с баллонными газами и СКО-150, устанавли-

ваемые на газовые трубопроводы. Они позволяют поддерживать установленные значения давления вне зависимости от показателей в исходной ёмкости. Применённые конструктивные решения позволяют использовать регуляторы давления при максимальных значениях пропускной способности и снизить исходное давление до 1 бар на выходе из устройства.

Для наблюдения и контроля за давлением медицинских газов и управления участками газовых магистралей используются контрольно-запорные устройства CADUCEUS SU для медицинских газов. Они изготавливаются в четырёх разных исполнениях, обеспечивающих возможность подключения до шести магистралей медицинских газов и возможность перекрытия участка газовой магистрали при аварийной ситуации.

В палатах стационаров, а также в операционных блоках, родовых отделениях реанимации и интенсивной терапии устанавливаются медицинские консоли CADUCEUS – многофункциональные системы жизнеобеспечения, предоставляющие доступ потребителю и медицинскому персоналу к системе медицинского газоснабжения и обеспечивающие работу необходимой медицинской техники. Настенные и потолочные консоли CADUCEUS, активно поставляемые в российские лечебно-профилактические учреждения, просты и удобны в использовании, легки в очистке и имеют разные варианты комплектации, в зависимости от функционального назначения помещений объектов здравоохранения.

Потребность в отечественных производителях высокотехнологичной медицинской техники не исчезнет даже после завершения программы модернизации учреждений здравоохранения: продолжат строиться и открываться новые лечебно-профилактические учреждения. Обеспечивая комплексный подход в оснащении учреждений здравоохранения современным и качественным медицинским оборудованием, отечественные производители становятся достойными конкурентами зарубежных поставщиков.





**Prospects for the development
of the sector of domestic production
of vital medical systems and devices**

The national project “Health Care” and the program on modernization of medical and preventive treatment facilities that started in January have a great influence on the recovery and growth of the Russian sector of medical equipment production. Since the policy of import substitution implies the development and creation of enterprises in the domestic market that are able to compete with foreign manufacturers, the fact that Russian devices and equipment are increasingly being used to equip healthcare institutions provides an opportunity for additional growth for companies working in this field.

Development of the production of medical equipment in Russia is one of the priority fields, and the extent of being provided with medical equipment is one of the determining factors of the quality of medical services, modern and accurate diagnostics, effective treatment and, as a result, increase in the life expectancy of citizens.

Not so many Russian companies are able to perform the full cycle of services on complex equipment of healthcare institutions with high quality medical equipment. Applying to companies of a wide profile allows to solve tasks in an integrated manner, ensuring budget savings and guaranteeing the quality of work at each stage.

One of such companies is WestMedGroup, a resident of special economic zone “Dubna”. By creating on the basis of the SEZ a technical-innovative complex for the development and manufacture of medical equipment, WestMedGroup successfully competes with leading foreign manufacturers given the current vector of development of the medical equipment market.

The company has taken an active part in equipping temporary hospitals with life support systems to treat COVID-19 patients and continues to work on providing comprehensive equipment for healthcare facilities across the country, from design and installation to commissioning and after-sales service. The range of products manufactured by WestMedGroup is represented by a wide range of wall and ceiling consoles, control and shutoff devices, hospital beds, cryogenic and pipe fittings of CADUCEUS brand.

Providing healthcare institutions with medical gas supply systems, WestMedGroup supplies medical gas and vacuum sources: oxygen generators (concentrators) and compressor stations, including containerized,

vacuum stations, cold cryogenic gasifiers, gas cylinder ramps.

Oxygen generators, or as they are also called, concentrators are used to supply oxygen to patients in medical centers of various fields. With full automation, high reliability and low operating costs they produce oxygen enriched air and provide stable operation of oxygen equipment.

Compressor stations provide a stable and uninterrupted supply of compressed air of required pressure and high purity class, which is free from bacterial impurities and other contaminants, which is necessary for reliable operation of modern medical equipment.

Large healthcare institutions are equipped with cold cryogenic gasifiers, designed to convert cryogenic products into gas and supply them to the medical gas supply system under operating pressure and provide greater productivity than oxygen generators and lower cost of oxygen. When working with the gasifier a specially designed CADUCEUS cryogenic fittings are used, which due to the detailed design solutions ensure maximum air-tightness and failure-free operation of the system.

In the case of equipping small treatment institutions or as a backup source of oxygen, cylinder ramps with an automatic oxygen cylinder group switching system are used.

When working with gases, it is especially important to monitor the initial pressure in order to provide the patient with quality medical care and not to damage the equipment that is used. For this purpose, CADUCEUS BKO-50 gas pressure regulators have been developed for working with cylinder gases, and SKO-150 gas pressure regulators have been developed to be installed on gas pipelines. They allow to

maintain the set pressure values regardless of the indicators in the original capacity. The applied design solutions allow to use pressure regulators at the maximum values of flow capacity and reduce the initial pressure to 1 bar at the outlet of the device.

The CADUCEUS SU medical gas control and shut-off devices for medical gases are used to monitor and control the pressure of medical gases and to control the sections of the gas lines. They are made in four different versions, providing the possibility to connect up to six medical gas lines and the possibility of shutting off a section of the gas line in case of an emergency.

CADUCEUS medical consoles, multi-functional life-support systems that provide the patient and medical staff with access to the medical gas supply system and ensure the proper functioning of necessary medical equipment, are installed in hospital wards as well as in the surgery blocks and intensive care units. CADUCEUS wall and ceiling consoles, actively supplied to Russian treatment-and-prophylactic institutions, are simple and convenient in use, easy to clean and have different configuration options, depending on the functional purpose of the premises of health care facilities.

The need for domestic manufacturers of high-tech medical equipment will not disappear even after the completion of the modernization program of health care institutions – new treatment-and-prophylactic institutions will continue to be built and opened. By providing a comprehensive approach to equipping healthcare institutions with modern and high-quality medical equipment, domestic manufacturers are becoming decent competitors to foreign suppliers.





Михаил Некрасов: «Надо готовиться к следующим пандемиям»

Чтобы делать вакцины — а это основной профиль биофармацевтической компании «Нанолек», — нужно уметь мыслить вдолгую и строить компанию на очень долгосрочную перспективу. Цикл от инвестиций в разработку до появления вакцин в поликлиниках — 7-10 лет. В этом году «Нанолек» как раз исполняется 10 лет. В 2020-м, в первый год пандемии, компания продемонстрировала рост <60%. С её генеральным директором Михаилом НЕКРАСОВЫМ сегодня беседует председатель редакционного совета издательско-коммуникационной группы «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» и журнала Russian Business Guide (RBG) Вадим ВИНУКОВ.

ЭСТЕТИЧЕСКОЕ НАСЛАЖДЕНИЕ ОТ МЕСТА, ГДЕ РАБОТАЕШЬ

– **Михаил Сергеевич, какова философия вашей компании? Без неё, как лодке без паруса, двигаться вперёд трудно, а «Нанолек» в апреле отмечает юбилей.**

– Любая компания начинается с формулирования основных лозунгов, которым она собирается следовать. Основной наш посыл — сделать современные медицинские технологии доступными для наших пациентов. При производстве лекарственных препаратов в первую очередь нам важно качество. Оно должно быть наивысшим! А для этого нужны и инновационные технологии, и современное оборудование. Завод мы строили с нуля, понимали, что даже выбор места его расположения тоже играет большую роль. Посмотрели много площадок, в том числе и в ведущих городах России, но остановились на одном участке в Кировской области. Участок принадлежал министерству обороны, это бывший Киров-200, где в советские годы занимались биотехнологиями. А в 90-е годы эта площадка опустела.

– **И не только эта.**

– Да. Помню, как мы туда приехали впервые. Вышел я на цветущее поле, окружал которое чудесный лес. А какой вокруг стоял запах цветов! И мы с партнёрами приняли решение построить завод именно тут. Считаем, что человек должен получать эстетическое наслаждение от того места, где он работает. И сегодня вокруг корпусов нашего уже построенного, действующего предприятия проходит дорожка, по которой наши сотрудники в обеденный перерыв гуляют, там они дышат чистым воздухом и наслаждаются вот этой природой вокруг. Я много поездил по Европе, видел там много предприятий, и все они расположены в основном в таких местах — прекрасных, шикарных! Посыл тут следующий: чтобы делать качественные лекарства, нужна качественная команда. А люди, из которых эта команда состоит, должны иметь возможность наслаждаться тем местом, где они проводят треть своей жизни.

МИНИМАЛЬНЫЕ ПОБОЧНЫЕ ЭФФЕКТЫ

– **Вы сказали о доступности лекарственных средств, и мне захотелось**

уточнить один очень интересный момент: в мире существует их дефицит?

– Вопрос непростой. Лекарств достаточно. И производств, и фармацевтических предприятий – тоже. Речь о том, какой подход к этому вопросу нам необходим. В какой плоскости он лежит. А лежать он должен изначально в сфере безопасности. То есть мы должны выпускать такие лекарственные препараты, которые излечивают без существенного вреда организму. Когда надо бороться с инфекцией, нужны антибиотики, а антибиотики на самом деле нашему организму в чём-то ещё и вредят. И здесь уже приходится выбирать между жизнью и смертью. К счастью, постоянно создаются такие новые фармтехнологии, чтобы лечить серьёзные болезни и при этом не наносить ущерба нашему организму. Вот за такими технологиями будущее, и пока их не хватает.

– То есть «Нанолек» – это компания, которая работает над современными технологиями и создаёт новые препараты?

– Мы изначально для себя стратегически определили, что будем использовать только современные технологии и оборудование, позволяющее нам производить такие лекарственные формы, которые излечивают и при этом наносят человеку наименьший вред.

УРОКИ КОВИДА

– Как, на ваш взгляд, изменилось отношение к фармацевтическому рынку в пандемию?

– Тут можно говорить о медицине в целом, а не только о фармацевтике. Отношение, конечно же, поменялось. И у населения, и у руководства нашего государства, потому что действительно все увидели значимость этой отрасли в борьбе с такими инфекциями, как COVID-19. Ничего подобного не было очень долго. Ни на моей памяти, ни на памяти, думаю, подавляющего числа людей, живущих не только в нашей стране, пандемии подобного масштаба, которая приходила бы к человечеству, нет. Пандемия COVID-19 показала состояние современной медицины и готовность стран к таким ситуациям. А ситуация действительно чрезвычайная, и каких-то готовых рецептов здесь нет. Хорошо ещё, что инфекция COVID-19 не столь агрессивна.

– Не столь агрессивна? Думаю, с такой её оценкой не все согласятся.

– Может быть, но мы знаем, что есть и действительно агрессивные инфекции, которые могут уносить до 70% жизней. Но и эта пандемия изменила мир.

● **ВЫРУЧКА КОМПАНИИ ЗА 2020 ГОД СОСТАВИЛА ПОРЯДКА 12 МЛРД РУБЛЕЙ, ЧТО НА 60% ВЫШЕ ПОКАЗАТЕЛЯ 2019 ГОДА (7,5 МЛРД РУБ.).**

● **НАЛОГОВЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ – 548,6 МЛН РУБЛЕЙ, ИЗ НИХ В БЮДЖЕТ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ – 225,9 МЛН РУБ., ЧТО В 2,5 РАЗА БОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ.**

● **ОБЪЁМ ИНВЕСТИЦИЙ – БОЛЕЕ 828 МЛН РУБЛЕЙ, ЧТО НА 66% ВЫШЕ ПОКАЗАТЕЛЯ 2019 ГОДА (500 МЛН РУБ.).**

● **ПОЛУЧЕНО ВОСЕМЬ НОВЫХ РЕГИСТРАЦИОННЫХ УДОСТОВЕРЕНИЙ НА ПРЕПАРАТЫ (ЧЕТЫРЕ – В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ДВА – В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ, ДВА – В УЗБЕКИСТАНЕ).**

– Её часто сравнивают с пандемией «испанки». Известно, что длилась она три года, было несколько волн. Скажите: те меры, которые приняты в стране и в мире, могут сгладить проблему, укоротить время, в течение которого это заболевание будет бушевать?

– Буквально на днях думал об этом. Да, нам говорили, что «испанка» – это всё-таки грипп. Но сопоставляя некоторые факты, глядя на ситуацию с высоты сегодняшнего положения и своих знаний, я вполне могу предположить, что «испанка» – то же самое. Просто пришла она к нам тогда, когда её ещё не могли «аттестовать», понять, что же это такое. Да, похоже на грипп. Но COVID-19 тоже похож на грипп. Поэтому я и думаю, что, возможно, «ис-

панка» – тот случай, когда инфекция ковидного типа приходила к нам в первый раз. Прошёл год, и у меня нет сомнений, что ещё как минимум год мы от этой темы не уйдём. Мнения учёных разнятся, но данный вирус живёт в организме всего неделю: он зашёл, своё дело сделал – и через неделю его нет. А последствия этого «визита» мы в каждом организме разгребаем по-разному и в течение разного времени: от нескольких месяцев до года.

– Какие уроки мы вынесем из этой пандемии?

– Что надо готовиться к следующим пандемиям. Взять ту же вакцину – её мало разработать, нужно ещё и произвести. Причём практически одновременно, потому что население планеты – шесть с половиной миллиардов. Произвести лекарство или вакцину в течение даже полугода невозможно. В таких случаях я всегда вспоминаю и говорю о том, что, когда мы жили в Советском Союзе, существовало такое понятие, как «мобрезерв», это мобилизационные мощности. К чрезвычайным ситуациям всегда были готовы. Мы не можем одновременно вытащить из карманов необходимое количество вакцин. В России сейчас те три вакцины, которые зарегистрированы, – все на разных платформах. И для каждой платформы нужно отдельное производство. Нельзя всё это производить на одном и том же оборудовании.

– Да и сейчас уже все это понимают.

– Это правда. Что меня сегодня радует – и как врача, и как специалиста, и как директора биофармацевтической компании. Поэтому у меня и нет никакого сомнения, что в ближайшее время – в ближайшие год-полтора – будут созданы дополнительные мощности биотеха, которые позволят нам не только разработать ту же, например, вакцину, но и произвести её на любой платформе и в короткие сроки. Это же не только наша проблема. Посмотрите, что в мире делается? Европа не может быстро вакцинировать. Соединённые Штаты тоже не могут, потому что тех мощностей, которые на сегодняшний день существуют, просто не хватает, чтобы обеспечить население вакциной.

– «Нанолек» при этом в марте пообещал произвести довольно большой объём вакцин от ковида.

– Для нас – да, очень большой объём. Но стране надо гораздо больше! О том, что «Нанолек» выбран индустриальным партнёром по производству вакцины «КовиВак», сообщил министр промышленности Денис Мантуров на прямой линии с президентом В. В. Путиным 22 марта 2021 года. До конца этого года наш завод в Кировской области плани-

рует выпустить до 10 млн доз вакцины «КовиВак» против коронавируса. В рамках стратегического партнёрства НИИ им. Чумакова и «Нанолек» мы инвестируем до 40 млн рублей в трансфер технологии. Производство начнём летом 2021 года. И тут нам ещё и чрезвычайно повезло: линию, на которой будет производиться вакцина против коронавируса, мы начали готовить задолго до пандемии. Уже два года с НИИ им. Чумакова, разработчиком «КовиВака», мы работаем над выпуском полностью отечественной инактивированной вакцины от полиомиелита. И это счастливое совпадение, что производство вакцины «КовиВак» идёт практически по такой же технологии.

– И речь, наверное, должна идти не только о вакцинах. Опыт прошлого года показал, что может возникнуть дефицит по многим фронтам.

– Дефицит возник из-за того, что огромное количество лекарств потребовалось одновременно. Взять те же маски: мы же ими не пользовались. Они стоили рубль двадцать, лежали в каждой аптеке, и никто на них не обращал внимания. А промышленность – она ведь как работает? Промышленность производит столько, сколько потребляется. Она не работает на склад. И тут я, как производитель, построивший не один завод, не могу не оценить, как сработал Минпромторг: буквально за три месяца снять этот дефицит, поставить полномасштабный масочный завод в России с нуля!

Все предприятия откликнулись, откликнулись и мы. Буквально за полтора месяца, ещё во время первой волны, мы бросились в разработку фавипиравира и сделали его не только от готовой лекарственной формы, а от субстанции. Потому что мир закрылся. А у нас, да и у всего мира, зависимость от индийских и китайских поставщиков была прямой. И в этой ситуации наша фарма, я считаю, сработала мощно. Сегодня все препараты на базе фавипиравира сделаны у нас с нуля: от собственной субстанции до готовой лекарственной формы.

Хочу высказать огромную благодарность нашему коллективу: когда практически все отрасли вынужденно ушли на карантин, фарма продолжала работать. Мы людей просили, и они нас понимали. Преданность однажды выбранной профессии, как выяснилось, работает. Люди выходили на предприятие, хотя понимали, что опасность заражения есть.

– Даже Трамп таким препаратом лечился.

– Это привело к тому, что цена на субстанцию, которая раньше была 200 долларов за килограмм, сразу выросла до 1400 долларов.

● В КОНЦЕ МАРТА
2020 ГОДА КОМПАНИИ
«НАНОЛЕК» И «ЭФФЕРОН»
СООБЩИЛИ О НАЧАЛЕ
СТРАТЕГИЧЕСКОГО
ПАРТНЁРСТВА ПО
АКТИВНОМУ ВЫВЕДЕНИЮ
НА РЫНОК ОСОБОГО
МЕДИЦИНСКОГО ИЗДЕЛИЯ,
А ИМЕННО СОРБЦИОННЫХ
КОЛОНК «ЭФФЕРОН»
ДВУХ ТИПОВ. УСТРОЙСТВО
ПРИМЕНЯЕТСЯ ДЛЯ
ЭКСТРАКОРПОРАЛЬНОГО
ОЧИЩЕНИЯ КРОВИ, МОЖЕТ
ПРИМЕНЯТЬСЯ И В ТЕРАПИИ
ОСТРОЙ РЕСПИРАТОРНОЙ
ИНФЕКЦИИ, ВЫЗЫВАЕМОЙ
SARS-COV-2 (COVID-19).

НАШ ПУТЬ – БИОТЕХ

– История с COVID-19 явно не закончится в этом году. Станут ли регулярными прививки от коронавируса, как от гриппа? Это будет фактически означать необходимость производства новых объёмов антиковидных вакцин.

– И научное сообщество, и руководство нашей страны в принципе уже понимают, что, скорее всего, COVID-19 станет сезонной инфекцией. Уже есть решение, хотя оно пока не оформлено, что вакцинация от коронавируса будет включена в национальный календарь профилактических прививок и станет в этом случае ежегодной. Но надо также понимать, что беда не приходит одна.

– Ну да, инфекций и вирусов в мире много, не все ещё даже открыты.

– О чём я и говорю. Мир меняется, меняется природа, нет гарантий, что не придёт ещё какая-нибудь эпидемия. И мы должны быть к этому готовы.

– В таком случае не станет ли это направление вакцин основным для вашей компании?

– Весной 2021 года «Нанолек» действительно принял новую стратегию, где

вакцины становятся основным фокусом. Дальнейшее развитие нашей компании сегодня связываем с биотехнологиями: мы видим, какой высокий потенциал в них заложен. Хотя изначально стратегия у нас была несколько иной, во время пандемии мы окончательно приняли для себя решение, что в тех же твёрдых лекарственных формах больше не будем развиваться. Наш путь – биотех. Мы уже строим два опытно-промышленных участка, на которых будем заниматься производством не просто готовых лекарственных форм, но и антигенов, субстанций для биотехнологических препаратов.

ОБ ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ МАРКИРОВКЕ ЛЕКАРСТВ

– Михаил Сергеевич, учитывая экстремальность той ситуации, которая сложилась в прошлом году, было ли преждевременным введение обязательной маркировки, на ваш взгляд?

– На этот вопрос нет однозначного ответа. С одной стороны, надо сразу сказать, что маркировка нужна, чему подтверждение – опыт европейских стран, где она существует уже десятилетия. Я это понимаю, как врач. Любой вброс какого-то контрафакта может привести к трагедии. Здоровье – очень чувствительная зона. Представьте, что человек – сердечник, у него гипертонический криз и ему нужно срочно принять лекарство. И вдруг это лекарство не срабатывает, а речь идёт о считанных минутах...

– Росздравнадзор с вами поспорил бы: доля контрафактных лекарств оценивается буквально в долю процента. В этом смысле российский рынок очень сильно отличается от индийского и китайского...

– Думаю, что это мало успокоит того человека, который в эту долю процента попал, и его родных. Да, очень хорошо, что основная масса людей принимает лекарства, которые работают, помогают им. Мы понимаем, что иногда помогает даже плацебо, то есть таблетка без какого-то активного вещества. Но любая жизнь ценна. Если даже один человек из ста тысяч погибает из-за того, что не сработала лекарственная форма, – это трагедия! Ведь он на это лекарство надеялся. И чтобы такой трагедии избежать, нужна маркировка.

С другой стороны, много сложностей. Боюсь, что, действительно, эту маркировку надо было вводить как-то поэтапно, наблюдать за тем, как работает система. И если система сбоят, нужно не заворачивать лекарства, а продолжать их путь к тем, кто в них нуждается. У нас же оказалось, что система переполнена, что она не готова к такому потоку информации.

Кто-то из тех, кто принимал решения, или неправильно информировал остальных, или просто не представлял, что это миллиарды упаковок!

– Это было сложно не представлять. Вообще-то цифры были известны...

– Поэтому введение маркировки и нужно, можно было разбить его на этапы. Впрочем, мы уже, кажется, привыкли к тому, что если «семь раз отмерять», то можно вообще так ни разу и не «отрезать». У нас надо «врезаться в тему» и дальше уже работать над ошибками, тогда постепенно новая система будет выстроена. У меня в этом никаких сомнений нет. Есть пример: введение GMP (good manufacturing practice – надлежащая производственная практика) всё время откладывали, на моей памяти – раза три. А надо было просто проявить волю и ввести его!

Первое своё предприятие мы построили по всем международным стандартам GMP. Мы готовились к 2005 году, что вот сейчас наконец-то GMP введут и лекарства, произведённые на нашем предприятии, будут более востребованы. Тогда ещё действительно случалось, что лекарственные препараты делали «на коленке», всё это я помню. Мы потратили большие деньги, но пришёл срок, 2005 год, а GMP так и не ввели, потому что промышленность оказалась к этому не готова. Сейчас ситуация похожа. Нет, она, конечно, по-лучше, но тем не менее.

Поэтому я за этапность. Хотя у нашего предприятия каких-то проблем с маркировкой нет. Мы закупили самое современное оборудование, поставили его и сейчас маркируем каждую свою упаковку. А дальше свою часть этого пути должны уже всё-таки пройти остальные: дистрибьюторская сеть, аптечная сеть, госпиталка.

НА ЧЁМ НЕ НАДО ЭКОНОМИТЬ

– Михаил Сергеевич, вы уже говорили, что чувствуете поддержку коллектива. А где берёте кадры? Есть ли программа для талантливых сотрудников?

– Мы работаем с лекарственными препаратами, они должны быть качественными и безупречными, а делают их люди. Поэтому формированию команды, формированию коллектива, и я, и Владимир Христенко (президент ООО «Нанолек») придаём огромное значение. И служба персонала – это та служба, внимание которой на постоянной основе. Если вы берёте хороший HR, хорошую команду, то они вам сформируют профессиональный коллектив. Мы можем себе позволить квалифицированный HR, который знает всю эту технологию набора персонала, работы с ним и его обучения. Это очень важная составляющая. Мы не жалеем денег на обучение.

● В СЕРЕДИНЕ АВГУСТА
КОМПАНИЯ «ИММОЛАБ»,
ДОЧЕРНЯЯ СТРУКТУРА ООО
«НАНОЛЕК», ПОЛУЧИЛА
СТАТУС УЧАСТНИКА
ПРОЕКТА «СКОЛКОВО».
ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
ИННОВАЦИОННОГО ЦЕНТРА
ОНА БУДЕТ РАЗРАБАТЫВАТЬ
ВАКЦИНУ ПРОТИВ COVID-19.
СООТВЕТСТВУЮЩАЯ
ЗАПИСЬ В РЕЕСТР СДЕЛАНА
12.08.2020 Г.

ЗАНЕСИТЕ В КАЛЕНДАРЬ

– Каким вы видите российский фармацевтический рынок в будущем?

– Фармацевтическая отрасль у нас фактически была возрождена из пепла благодаря энтузиастам. Со времён СССР, если говорить о субстанциях, отрасль в какой-то момент практически полностью сошла на нет, была разрушена. С тех пор сделано очень много, понятно, что без поддерж-

● В МАЕ 2020 ГОДА
КОМПАНИИ «НАНОЛЕК» И
«САНОФИ» ОБЪЯВИЛИ О
НОВОМ ЭТАПЕ В РАЗВИТИИ
ДОЛГОСРОЧНОГО
ПАРТНЁРСТВА ПО
ЛОКАЛИЗАЦИИ В
РОССИИ ПРОИЗВОДСТВА
ПОЛНОГО ЦИКЛА
ПЯТИКОМПОНЕНТНОЙ
КОМБИНИРОВАННОЙ
ПЕДИАТРИЧЕСКОЙ
ВАКЦИНЫ, РАЗРАБОТАННОЙ
КОМПАНИЕЙ «САНОФИ»,
А ИМЕННО – О РОЗЛИВЕ
ВАЛИДАЦИОННЫХ СЕРИЙ.

ки государства ничего бы не получилось. Возьмите программу «Фарма-2020»: я убеждённый её сторонник, потому что эта программа вытолкнула нашу отрасль со дна. У неё сегодня 15-20% прироста ежегодно, как ни у одной другой отрасли. Это результат именно государственной поддержки, в основном финансовой.

На территории России сегодня сделаны и локализованы практически все препараты, входящие в группу ЖНВЛП (жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты). Сейчас на смену «Фарме-2020» придёт новая программа «Фарма-2030». Если первой мы закрыли все вопросы, связанные со стандартными лекарственными препаратами, с так называемыми малыми формами, то в новой программе – её разработка практически на финальной стадии – основной упор будет сделан на биотехнологический сектор.

– В Советском Союзе биотех был на первом месте в мире.

– Я думаю, что мы эти традиции возродим с поддержкой государства. Сейчас остро стоит вопрос расширения календаря национальных профилактических прививок: ротавирусная инфекция, ветряная оспа, менингококк и ВПЧ (вирус папилломы человека) – те новые вакцины, которые должны быть созданы в России, причём по полному циклу. Они должны быть введены в национальный календарь прививок, а отечественный фармацевтический бизнес должен это обеспечить. Для этого у нас есть всё, в первую очередь научные учреждения. Недаром же мы сейчас имеем три вакцины от COVID-19. Сыграло роль то, что сохранилась научная школа.

Сегодня в создание вакцин от каждой из перечисленных инфекций нужно вложить где-то от 8 до 11 млрд рублей. Мы предлагаем работать по офсетному контракту. На региональном уровне это уже работает, необходим федеральный офсет: затратили мы, допустим, 11 млрд руб. на вакцину от ветряной оспы – всё, в течение какого-то периода закупите у нас эту вакцину на 11 млрд руб. Дальше мы станем развивать международный рынок – такой зависимости уже не будет.

– Ваша компания, я так понимаю, будет на острие этой программы?

– Мы сделаем всё от нас зависящее. Потому что нас слышат. И это самое главное. В этом плане пандемия – то, про что говорят: «Нет худа без добра». Нам сегодня уже не нужно долго кого-то убеждать. Все понимают, что это надо и что мы предлагаем конкретный механизм. И мы правда можем его предложить: российский биотех чувствует себя прекрасно и с точки зрения финансового обеспечения, и с точки зрения развития.

Интервью состоялось в марте 2021 г.

To make vaccines – this is the main profile of NANOLEK Biopharmaceutical Company – you need to be able to think in the long-term perspective and to develop the company for the future. The cycle from investment into the development to the introduction of vaccines to the clinics is 7-10 years. This year NANOLEK celebrates its 10th anniversary. In its first year of the pandemic, 2020, the company achieved <60% growth. Vadim VINOKUROV, Chairman of the Editorial Board of Business Dialogue Media publishing and communication group and Russian Business Guide (RBG) magazine, talks to CEO of NANOLEK Mikhail NEKRASOV.



Mikhail Nekrasov:

“We should prepare for the next pandemics”

AESTHETIC DELIGHT AT THE PLACE WHERE YOU WORK

– *Mr. Nekrasov, what is the philosophy of your company? To move forward without it is as hard as on a boat without a sail, and, as we know, Nanolek celebrates in April its anniversary.*

– Any company starts with establishing the mottos which it is going to adhere to. Our main message is to make modern medical technology available to our patients. In the production of pharmaceuticals, quality is of paramount importance to us. It has to be the highest. This requires both innovative technologies and modern equipment.

We built the plant from the scratch. We understood that even the choice of location plays an important role. We looked at many sites, including in major Russian cities, but settled on a site in the Kirov region. This was a site owned by the Ministry of Defense, the former Kirov-200 site, where biotechnology was developed during the Soviet era. In the 1990s, the site became vacant.

– *And not just this one.*

– Yes. I remember the first time we came there. I stepped out into a blooming field surrounded by a beautiful forest. What a lovely fragrance of flowers everywhere! Therefore, my partners and I decided to

build a plant precisely at that place. We believe that a person should get aesthetic pleasure from the place where s/he works. Nowadays there is a path around the facilities of our new plant, which our employees walk along during their lunch breaks, breathing in the clean air and enjoying the nature around them. I have travelled a lot in Europe, I have seen many enterprises there, and they are mainly located in places like this – beautiful and fascinating! The message is: to make quality medicine, you need a quality team. And the people who make up that team should be able to enjoy the place where they spend one third of their lives.

MINIMAL SIDE EFFECTS

– *You mentioned the availability of pharmaceuticals. I wonder: is there a shortage of pharmaceuticals in the world?*

– That is not an idle question. There are enough medicines. There are plenty of production facilities and pharmaceutical companies, too. This is about the approach we need to take to this issue. First and foremost, it must be about safety. We need to produce such pharmaceuticals that heal without causing serious harm to a human body. When you have to fight an infection, you need antibiotics, and antibiotics actually harm our bodies in some ways. In this case, we have to choose between life and death. Fortunately, new pharmaceutical technologies are being developed all the time to treat serious diseases while not causing harm to our bodies. These are the technologies of the future, and they are not available in abundance yet.

– *So Nanolek LLC is a company that works on modern technologies and creates new drugs?*

– We defined since the very beginning our strategy to use only modern technologies and equipment which would allow us to produce dosage forms that cure while doing as little harm to the human body as possible.

COVID LESSONS

– *How attitude to the pharmaceutical market have changed during the pandemic?*

– Here we can speak of medicine in general, not just pharmaceuticals. The attitude has certainly changed. Both among the population and the authorities of this country, because everyone has definitely seen the importance of this industry in the fight against diseases such as COVID-19. There was nothing like this for a very long time. Neither in my memory, nor in the memory, I think, of the overwhelming number of people living not only in Russia. No pandemic of such a scale has happened to humanity. The COVID-19 pandemic has shown the state of modern medicine and readiness of countries for such situations. The situation was indeed an emergency one, and there were no ready-made solutions. Fortunately, COVID-19 is not that aggressive.

– *Not so aggressive? I don't think everyone can agree with such an assessment.*

– Maybe, but we know that there are really aggressive infections which are able to kill up to 70% of people. But this pandemic has also changed the world.

– *It is often compared to the Spanish flu pandemic. It is known to have lasted for three years, with several waves. Can the measures which have been taken in the*

● THE REVENUE OF THE COMPANY FOR 2020 WAS ABOUT 12 BILLION ROUBLES, WHICH IS 60% HIGHER THAN IN 2019 (7.5 BILLION ROUBLES).

● TAX PAYMENTS - 548.6 MILLION ROUBLES, INCLUDING 225.9 MILLION ROUBLES TO THE KIROV REGIONAL BUDGET, WHICH IS 2.5 TIMES MORE THAN IN THE PREVIOUS YEAR.

● THE VOLUME OF INVESTMENTS – OVER 828 MILLION ROUBLES, WHICH IS 66% HIGHER THAN IN 2019 (500 MILLION ROUBLES).

● THE COMPANY OBTAINED EIGHT NEW REGISTRATION CERTIFICATES FOR PHARMACEUTICALS (FOUR IN THE RUSSIAN FEDERATION, TWO IN THE REPUBLIC OF BELARUS, AND TWO IN UZBEKISTAN).

country and around the world mitigate the problem and shorten the time during which the disease would flourish?

– Just the other day I was thinking about that. Yes, we have been told that Spanish flu is a flu after all. But comparing some facts, looking at the situation from today's perspective and my own knowledge, I can well assume that Spanish flu is the same

thing. It simply came to us in the times we couldn't yet define it, understand what it was. It looked like a flu. But COVID-19 also looks like a flu. That is why I think that perhaps Spanish flu is the first time a covid type infection has come to us. A year has passed and I have no doubt that we will not get away from this subject for at least another year. Scientists have different opinions, but the virus lives in the body just for a week: it comes in, does its thing and disappears. The consequences of this "visit" are different in each organism and can last for different periods of time: from several months to a year.

– *What lessons can we learn from this pandemic?*

– We need to prepare for the next ones. For example, a vaccine is not enough to be developed, it must also be produced. This should be done almost simultaneously, because there are six and a half billion people on the planet. It is impossible to produce a drug or vaccine, even within six months. In such cases, I always remember and say that when we lived in the Soviet Union, there was such a thing as a mobilization reserve, a mobilization capacity. We were always prepared for emergencies. We cannot take the necessary number of vaccines out of our pockets right away. Currently there are three registered vaccines in Russia, all on different platforms. Each platform needs separate production. You can't produce them all on the same equipment.

– *Everyone understands that even now.*

– This is true. As a doctor, as a specialist, and as CEO of a biopharmaceutical company, I am glad about that. I have no doubt that in the near future – in the next year or year and a half – additional biotech capacities will be created to enable not only development of a vaccine, but also its production on any platform and in a short timeframe. This concerns not only us. Look at the world. Europe can't vaccinate quickly. Neither can the United States, because currently existing capacities are simply not sufficient to supply the population with the vaccine.

– *Nanolek, however, promised to produce a fairly large volume of vaccines against the covid in March.*

– Yes, for us it is a very large volume. But the country needs much more! The fact that Nanolek has been selected as an industrial partner for the production of the vaccine CoviVac was announced by the Minister of Industry, Denis Manturov, in a direct line to President Vladimir Putin on March 22, 2021. By the end of this year, our plant in the Kirov region plans to produce up to 10 million doses of the CoviVac vaccine. As part of the strategic partnership between the Chumakov Federal Scientific Center for the Research

and Development of Immune and Biological Products and Nanolek, we will invest up to 40 million roubles in transfer of the technology. We will start production in the summer of 2021. And here we were extremely lucky: we started to prepare the line which now is used to produce the vaccine against the coronavirus long before the pandemic. For two years by now, together with the Chumakov Scientific Center, the developer of CoviVac, we have been working on the production of a fully domestic inactivated polio vaccine. It is a happy coincidence that the production of CoviVac vaccine is carried out using almost the same technology.

– It is probably not just about vaccines. Last years' experience showed that there could be shortages in many areas.

– The deficit resulted from the fact that a huge number of medicines were needed all at once. Consider the masks: we hardly ever used them. They had a price of a rouble; they were available in every pharmacy and nobody cared about them. How does an industry work, after all? Any industry produces as much as there is demand for its product. It does not work for the stock. As a manufacturer, who has built more than one plant, I cannot help but appreciate the reaction of the Ministry of Industry and Trade: in just three months they eliminated the deficit having built a mask factory in Russia from scratch!

All the companies responded to the challenge, and so did we. In just a month and a half, during the first wave, we launched the development of favipiravir and made it not just in finished dosage form, but in substance. The world supplies were stopped. Both we, and the rest of the world, were directly dependent on Indian and Chinese suppliers. In this situation, I think our pharma has worked effectively. Today, all the drugs based on favipiravir are made in Russia from the scratch: from our own substance to the finished dosage form.

I would like to express my gratitude to our staff: when practically all industries were forced to be quarantined, pharma continued to work. We applied to our people, and they understood us. Devotion to once chosen profession, as it turns out, really matters. People came to the enterprise, even though they understood that there was a danger of infection.

– Even Trump was treated with this medicine.

– This led to the price of the substance, which used to be \$200 a kilo, shot up immediately to \$1,400.

OUR PATH IS BIOTECH

– The COVID-19 story will definitely continue this year. Will vaccination against

● AT THE END OF MARCH 2020, NANOLEK AND EFFERON ANNOUNCED A STRATEGIC PARTNERSHIP TO ACTIVE INTRODUCTION TO THE MARKET OF A SPECIAL MEDICAL PRODUCT, NAMELY EFFERON SORPTION COLUMNS OF TWO TYPES. THE DEVICE IS USED FOR EXTRACORPOREAL BLOOD PURIFICATION AND CAN ALSO BE USED IN THE TREATMENT OF ACUTE RESPIRATORY INFECTION CAUSED BY SARS-COV-2 (COVID-19).

the coronavirus become as regular as vaccination against influenza? This will actually mean the need to produce new volumes of coronavirus vaccines.

– Both the scientific community and the leadership of our country are already aware that COVID-19 is likely to become a seasonal infection. There is already a decision, although it has not yet been formalized, that vaccination against the coronavirus will be included in the national preventive vaccination calendar and will become annual. But we should also realize that when it rains, it pours.

– There are many infections and viruses in the world, not all have even been discovered yet.

– That's what I'm talking about. The world is changing, nature is changing, there is no guarantee that another epidemic won't appear. And we have to be prepared for that.

– In that case, will the line of vaccines become your basic business activity?

– In the spring of 2021 Nanolek adopted a new strategy, so that vaccines have really become the main focus. Today we associate further development of our company with biotechnology: we see high potential in it. Although our strategy was somewhat different from the very beginning, during the pandemic we have made the final decision that we will no longer develop in solid dosage forms. Our path is biotech. There are already two pilot sites under construction where we will be producing not just finished dosage forms, but also antigens and substances for biotech drugs.

ON MANDATORY LABELLING OF MEDICINES

– Mr. Nekrasov, taking into consideration the emergency situation of the last year, was the introduction of mandatory labelling premature in your opinion?

– There is no clear answer to this question. On the one hand, we should admit that labelling is necessary, which is confirmed by the experience of European countries, where it has been present for decades. I understand it as a doctor. Any counterfeit can lead to a tragedy. Health is a very sensitive area. Imagine that a person has a heart condition, a hypertensive crisis happens and s/he needs to take a medicine urgently. Then suddenly appears that the medicine doesn't work. In such a situation everything is a matter of minutes...

– Roszdravnadzor would argue with you: the share of counterfeit medicines is estimated to be literally a fraction of a percent. In that sense, the Russian market is very different from the Indian and Chinese markets...

– I think that this has little consolation for someone who falls in that fraction of a percent, as well as for his relatives. It is very good, indeed, that the bulk of people take medicines that help them. We understand that sometimes even a placebo, a pill without any active ingredient, helps. Every life is valuable. If even one person out of a hundred thousand dies because the drug had no effect – it's a tragedy! After all, s/he hoped for this medicine. In order to avoid such a tragedy, we need labeling.

On the other hand, there are many complications. I am afraid that, this labelling should have been introduced in stages, so to observe how the system works. And if the system fails, the medicines should not be stopped, but kept on their way to those who need them. In Russia the system was overloaded, it was not ready for such a flow of information. Some of the decision-makers either misinformed the others or simply was not aware that it concerns billions of packages!

– It was hard not to be aware of it. Actually, the numbers were known...

– That's why the introduction of labelling was necessary, it could actually be staggered. However, we seem to have got used to the fact that if you "measure seven times", you may never "cut once" at all. We must simply do it and then work on mistakes, this way a new system will gradually emerge. I have no doubts about this. Here is an example: the introduction of GMP (good manufacturing practice) has been delayed over and over again, three times, as far as I remember. But we should have just had the will to introduce it!

We built our first plant according to all international GMP standards. We expected that in 2005 GMP would be finally introduced, and the medications made at our plant would become more demanded. It used to happen then that medicines were really jury-rigged, I remember it. We spent a lot of money, but the deadline of 2005 came, and GMP was never introduced, as the industry was not ready for it. Now the situation is similar. Certainly, it is somewhat better, but not enough.

That is why I am for stage-by-stage approach. Though our company does not have any problems with labeling. We have bought the most modern equipment, installed it and now we label each of our packages. And now others have to go their

part of the way: a distribution network, a pharmacy network, a clinic.

SOMETHING ONE SHOULDN'T SKIMP ON

– Mr. Nekrasov, you have already said that you feel supported by the team. Where do you get your personnel from? Is there a programme for talented employees?

– We work with pharmaceuticals, they have to be of high and impeccable quality, and these are people who make them. That is why both Vladimir Khristenko (President of Nanolek LLC) and I attach great importance to forming a team. The HR department is the one that receives constant attention. If you hire a good HR, they will form a professional team for you. We can afford a qualified HR, who knows the whole technology of recruiting, working with and training personnel. This is a very important component. We don't skimp on training.

PUT IT IN THE SCHEDULE

– How do you see the Russian pharmaceutical market in the future?

– The pharmaceutical industry in Russia has in fact been revived from the ashes thanks to enthusiasts. Since the days of the USSR, if we talk about substances, the industry at one point almost completely came to naught, it was destroyed. A lot has been done since then, it is clear that nothing would have been possible without state support. Take the Pharma 2020 programme: I am a convinced supporter of it, because the programme has pushed our industry out of the deep end. Today it has an annual growth rate of 15-20%, unlike any other industry. This is the result of state support, mostly financial.

Today almost all medicines of the VED group (vital and essential medicines) are made and localized in Russia. Pharma 2020 is now being replaced by a new programme called Pharma 2030. While the first one covered all the issues related to standard medicines, the so-called small dosage forms, the new programme – the development of which is almost at the final stage – will focus on the biotechnology sector.

– The former Soviet Union biotech was at the leading position in the world.

– I think that with the support of the government we will revive this tradition. Now, there is an urgent need to expand the national calendar of preventive vaccinations: rotavirus infection, varicella, meningococcus and HPV (human papilloma virus) are the new vaccines that must be created in Russia, and on a full-cycle basis. They must be included in the national immunization schedule and the domestic

● IN MAY 2020, NANOLEK AND SANOFI ANNOUNCED A NEW STAGE IN THE DEVELOPMENT OF A LONG-TERM PARTNERSHIP FOR THE LOCALIZATION OF THE FULL CYCLE PRODUCTION OF THE SANOFI-DEVELOPED FIVE-COMPONENT PEDIATRIC COMBINATION VACCINE IN RUSSIA, NAMELY, THE BOTTLING OF THE VALIDATION SERIES.

● IN THE MIDDLE OF AUGUST, IMMOLAB, A SUBSIDIARY OF NANOLEK LLC, OBTAINED THE STATUS OF THE SKOLKOVO PROJECT PARTICIPANT. WITH THE SUPPORT OF THE INNOVATION CENTRE, IT WILL DEVELOP A VACCINE AGAINST COVID-19. THE CORRESPONDING ENTRY IN THE REGISTER WAS MADE ON 12.08.2020.

pharmaceutical business must ensure this. We have everything for that, first of all the scientific institutions. We have three vaccines against COVID-19 after all. The fact that the scientific school was preserved has played a positive role.

Today, it is necessary to invest about 8 to 11 billion roubles in the creation of vaccines against each of the above-mentioned infections. We suggest working under an offset contract. If we have spent, say, 11 billion roubles on a varicella vaccine, you will have to buy that vaccine from us for 11 billion rubles within a certain period of time. After that, we will develop the international market and there will be no such dependency.

– Your company will be at the cutting edge of this programme, am I right?

– We will do everything we can. Because we are heard. That is the most important thing. In this respect, the pandemic is what they say: "Every cloud has a silver lining". We don't need to convince anyone anymore. Everyone understands that the necessity and that we offer a concrete mechanism. We really can offer it: Russian biotech feels fine, both in terms of financial support and in terms of development.

Interview took place in March 2021



Виталий Боровиков:

«МОЁ МЕДИЦИНСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ
НЕ ДАЁТ МНЕ ПОКОЯ»

Говорят, большому кораблю — большое плавание, но иногда дальние морские путешествия, великие географические открытия совершались и на сравнительно небольших каравеллах. Было бы стремление!..

Фармацевтическая компания «Эллара» не относится к гигантам отрасли, но цели перед собой ставит высокие, в том числе и разработку, внедрение новых отечественных лекарственных препаратов. С её генеральным директором Виталием БОРОВИКОВЫМ беседует сегодня председатель редакционного совета издательско-коммуникационной группы «Бизнес-Диалог Медиа» и журнала Russian Business Guide (RBG) Вадим ВИНУКОВ.

– Виталий Эдуардович, давайте вспомним, как всё начиналось, то есть – несколько слов об истории вашей компании. И конечно, о том, что она представляет собой сейчас: чем занимается, какие продукты выпускает?

– По фармацевтическим меркам наше предприятие не очень большое, штатное количество сотрудников – 350 человек. А началась его история чуть больше 20 лет назад. Время было интересное... Возможности нам, молодым энтузиастам, казались безграничными: можно было заниматься всем, что в 30 лет кажется тебе интересным, перспективным и важным.

По образованию я врач, и мы с группой друзей-товарищей занялись сначала оптовой торговлей фармацевтической продукцией, а потом уже решили попробовать и тему производства. Так мы и познакомились с Покровским заводом биопрепаратов, который находится во Владимирской области. Оттуда и берёт начало компания «Эллара».

Вначале в штате у нас было всего семь человек, занимались мы выпуском препарата «Окситоцин». У нас уже был заказчик, с которым мы дружим и сегодня, более чем 20 лет. Начав такую работу, мы не только постепенно всё больше и больше знакомимся с темой торговли лекарственными препаратами, но и глубже погружались в вопросы «Что такое производство?», «Что такое качество?», «Что такое технологии?».

Всё это в итоге привело к тому, что сегодня мы имеем полноценное и полномасштабное производство инъекционных лекарственных форм, выпускаем более 51 позиции лекарственных средств. Ежемесячно около двух миллионов россиян используют нашу продукцию для внутривенных и подкожных инъекций.

– Вернувшись из прошлого в сегодняшний день, не можем не поговорить об актуальном, а пандемия коронавируса – это тема, которая, к сожалению, продолжает таковой оставаться. Есть ли в линейке продукции вашего предприятия препараты, направленные именно

на борьбу с COVID-19? И удалось ли выпустить их в достаточном объёме?

– Действительно, период пандемии оказался для нас довольно сложным. У нас в линейке есть два препарата, которые утверждены стандартами Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) для лечения этого заболевания: дексаметазон и гепарин. В связи с большой потребностью в них нам пришлось переориентировать производство. Мы фактически перешли на ежемесячный, ежедневный и круглосуточный их выпуск. Это было просто необходимо для обеспечения резко возросшей потребности населения и лечебных учреждений, для снабжения этими препаратами ковидных больных средней и высокой степени тяжести.

– А как вы решали проблему с сотрудниками? Ведь некоторые из них тоже наверняка болели...

– Вопрос персонала для нашего предприятия действительно оказался очень серьёзным, если не сказать – стрессовым. Необходимость выпуска большого количества этих препаратов совпала по времени с периодом, когда вся общественность осознала, что ковид – угроза серьёзная. Для увеличения мощности мы запланировали запуск третьей линии, а значит, возникла необходимость набирать новый персонал, обучать его работе на незнакомом ему оборудовании. Быстро такому научить нелегко, на всё нужно время. Плюс... скорее минус заключался ещё и в том, что болели и наши сотрудники, что также накладывало определённый отпечаток на ситуацию. То есть мы проводили тестирование, исключали из «оборота работы» не только тех сотрудников, кто заболел сам, но и тех, у кого заболели родственники.

Однако мы со всем этим справились! Наша управляющая команда, как мне кажется, из стрессовой ситуации вышла достойно. Да, поначалу было некоторое падение плана производства, связанное с отсутствием и нехваткой рабочих рук, но мы проводили совещания, объясняли сотрудникам, что два препарата, которые сейчас выпускаем, очень важны для людей, для их здоровья и даже жизни. И пер-

сонал пошёл нам навстречу, наши люди нас поддержали. Правда, очень интересный эффект получился! Я благодарен нашему коллективу за поддержку, которую он оказал предприятию.

– Сегодня ситуация с COVID-19, как хочется надеяться, стала уже не столь острой. Как вы считаете, какие выводы после этой пандемии стоит сделать отрасли в целом и вашей компании в частности?

– Действительно, история с пандемией COVID-19 очень многому научила и регуляторов, и производителей, и всё наше сообщество. Этот период показал, кто на что способен. Роль модератора по многим вопросам взяло на себя министерство промышленности. Оно оказывало нам фактическую помощь по поиску субстанций, потому что спрос на них резко вырос не только в нашей стране, но и в мире. Занималось оно и распределением препаратов по регионам, чтобы всем доставалось равномерно.

Разумеется, самым активнейшим образом в этом участвовали и другие производители.

На мой взгляд, ситуация с пандемией показала, что на уровне государства должны быть созданы возможности для организации каких-то быстровозводимых «штабов управления» для ускорения коммуникаций между различными производителями – в зависимости от той нозологии, которая свалилась на ту или иную территорию.

Что касается ситуации с пандемией коронавируса, то я считаю, что наша фармотрасль справилась с ней вполне достойно: без раскочки и за минимальное время. А ведь нагрузка на неё свалилась большая.

– Виталий Эдуардович, конечно, темы, которые были связаны с поддержкой производителей в период пандемии, можно назвать экстраординарными. Возьмём, к примеру, ситуацию с медицинскими масками: был налажен выпуск огромного их количества, для чего были построены новые мощности. Но сейчас спрос на данную продукцию резко упал, так получается, что эти мощности

уже не будут востребованы. Такая же история может произойти и с другими медицинскими изделиями, с другими лекарственными препаратами, когда экстраординарный спрос сменится почти полным его отсутствием. Если заранее не иметь достаточных производственных мощностей, то случись пандемия – будут дополнительные жертвы. Однако что делать с этими мощностями в обычное время? Как вы считаете?

– Знаете, на уровне государственной политики такой институт, как «закладки», существовал всегда.

Что же касается ситуации с масками, то для нас, как для производителей, это история обыкновенная. У нас в чистых зонах, в классифицированных зонах сотрудники используют маски не только в дни пандемии. И действительно, когда на эти маски случился ажиотажный спрос, купить их нам было нелегко... Тогда мы вспомнили советский период, когда наши родители сами их шили, заказали маски в специализированных ателье, и нам пошили большое их количество из марли. У себя же мы организовали систему их стерилизации, выдачи и в итоге справились.

Сейчас, конечно, вопрос с масками уже практически снят, но те предприятия, которые в разгар пандемии перешли на их выпуск, осваивают сегодня, насколько мне известно, новые виды продукции: и другие одноразовые принадлежности для больниц, и халаты, и комбинезоны для чистых зон, и т. д. Мне кажется, что это останется востребованным, но для компаний нужна и какая-то диверсификация, расширение продуктового портфеля.

– А «Эллара» новые препараты разрабатывает?

– Да, для нас, как и для любой другой фармацевтической компании, это важнейший момент. Когда мы начинали, у нас был всего один препарат. Впрочем, так, наверное, работали не только мы, а многие. Сегодня же я с гордостью могу сказать: хотя «Эллара» и небольшое предприятие, но тем не менее у нас есть собственный отдел разработки новых препаратов и достаточно мощный отдел регистрации. Мы очень внимательно следим за тем, что происходит на фармрынке, какие препараты сегодня востребованы.

Моё медицинское образование не даёт мне покоя. Мне интересно, что происходит в этой сфере, что делают в мире. Потому что знать, что ты производишь препараты, которые оказывают благоприятное влияние на пациентов, помогают им выздоравливать, – ощущение неповторимое. За это стоит бороться!

В нашей компании, повторюсь, существует целый отдел разработки новых препаратов. Довольно неплохо у нас оснащена лаборатория. Сначала, в со-

ответствии со всеми регламентами, мы применяем лабораторные методы исследования, потом проводим опытные промышленные испытания. После этого создаётся нормативная документация. Затем через трансфер мы передаём её нашим производственным цехам, которые масштабируют производство и выпускают эти препараты уже в больших объёмах.

– Как бы вы оценили развитие фармацевтики в нашей стране в целом за последние, скажем, лет десять? Вы, наверное, помните, что сначала была программа «Фарма-2020», теперь – «Фарма-2030». Они что-то изменили? Изменяют?..

– Мне кажется, что фармацевтика в России достаточно бурно развивается. Я это вижу: наблюдаю за коллегами, которые работают эффективно, показывают очень хорошие результаты и по новым видам продукции, и по новым её формам. Это видно и по тому, как быстро появились и противоковидные препараты. Если государство будет находить возможность поддерживать производителей и компании, которые занимаются химическим синтезом, производством субстанций и их поиском, то у нас всё получится.

– Иными словами, получится тогда, когда мы станем страной, в которой производится полный цикл: от синтеза до конечных форм?

– Да, и пока здесь есть над чем поработать, потому что, судя хотя бы по нашему предприятию, большая часть субстанций или из Китая, или из Индии, или из Европы... Мы в этом смысле сильно зависимы от данных стран. Поэтому и на уровне регулятора, и на уровне коммерческих компаний надо задуматься об импортозамещении, сосредоточиться на выпуске оригинальных субстанций. В этом есть один из элементов национальной безопасности в области лекарственного обеспечения.

– Когда речь идёт о синтезе субстанций, ваши коллеги часто говорят, что проблема заключается в том, что эти субстанции нельзя, не выгодно синтезировать в небольших количествах. То есть если уж ты их синтезируешь, то синтезируешь много. Но внутренний рынок для этого слишком маловат, а значит, нужно заниматься экспортом. На экспортных же рынках ситуация тоже достаточно тяжёлая... Как вы считаете: может ли Россия всё-таки найти своё место в этом синтезе?

– Уверен, что может! Возьмём, к примеру, нашу компанию: проработав данный вопрос, мы взялись теперь за изучение и лабораторную наработку субстанции пептидного синтеза. В Советском Союзе

уже существовало очень мощное подразделение, которое этим занималось, и мы пытаемся эту работу продолжить. И таких предприятий в России несколько, не только наше. Это даже не малотоннажный, а «граммовый» синтез.

В результате, например, есть даларгин – препарат, который сейчас, кстати, подтверждает своё соответствие в борьбе с цитокиновым штормом у ковидных больных.

Так что я считаю, что малотоннажный синтез, «килограммовый» и «граммовый», вполне востребован в России...

– То есть синтез таких современных субстанций?

– Да, и на уровне регулятора, на мой взгляд, необходимо создать производство тех субстанций (скорее всего, связанных с антибиотиками), которые нужны для безопасности населения в случае, если произойдут события наподобие тех, что мы с вами сегодня ещё переживаем...

– Мы с вами знаем, что в советское время существовало три завода: курганский «Синтез», «Биохимик» и «Биосинтез», каждый из которых был способен покрыть потребность страны в антибиотиках...

– Можно назвать ещё институт антибиотиков на Нагатинской, завод имени Карпова, где разрабатывали, внедряли, распространяли...

– Теперь у нас в стране такого крупномасштабного синтеза антибиотиков, к сожалению, нет...

– Насколько мне известно, сегодня попытками всё это воссоздать занимаются, например, коллеги в Саранске. Ребята просто молодцы! Есть и другие предприятия, понимающие важность этого вопроса и думающие над возможностью его решения.

– И в заключение: каким вы видите будущее вашей компании, если заглянуть на пять-десять лет вперёд?

– Мне кажется, это будет по-прежнему не очень большая компания, но компания, которой удалось вывести на производство те абсолютно новые продукты, что пока находятся у нас в процессе регистрации. Находятся и пять, и семь лет...

Мы очень надеемся, что эти лекарственные препараты окажутся востребованными, что они будут оказывать лечебный эффект на тех больных, для которых мы их создаём.

– Остаётся только пожелать вам успехов, о которых, надеюсь, мы ещё не раз с вами поговорим...

– Спасибо!

Vitaly Borovikov:

“MY MEDICAL EDUCATION KEEPS ME BUSY”



People say, great ship asks deep waters, but sometimes long sea voyages and great discoveries have been made on relatively small caravels as well.

It all depends on the will!..

Pharmaceutical company Ellara is not a giant of the industry, but it has set itself ambitious goals, including the development and implementation of new domestic products.

Today, Vadim Vinokurov, Chairman of the Editorial Board of Business Dialogue Media publishing and communication group and Russian Business Guide (RBG) magazine talks to its CEO Vitaly Borovikov.



– Mr. Borovikov, let's remember how it all began, tell us a few words about the history of your company. And of course, let's talk about it nowadays: what does it represent, what products does it make?

– Our company is not very big by pharmaceutical standards. It employs 350 people. But its history began somewhat more than 20 years ago. It was an interesting time... The opportunities seemed endless to us – young enthusiasts: it was possible to do everything that seemed interesting, promising and important to us at the age of 30.

I am a doctor by education, so together with my friends first I got involved in wholesale of pharmaceutical products, and then we decided to try to manufacture them. That's how we got acquainted with JSC Pokrov Plant of Biopreparations, which was located in the Vladimir region. This was the starting point for Ellara.

In the beginning we had only seven people in the staff, and we were engaged in the production of Oxytocin. We already had a customer, which we have been friends with for more than 20 years by now. Once we started this kind of work, we not only gradually became more and more familiar with the subject of trade in pharmaceuticals, but also delved deeper into the questions "What is production?", "What is quality?", "What is technology?"

All this has finally led to the fact that today we have full-scale production of injectable pharmaceutical forms; we produce more than 51 items of medicines. Every month, around two million Russians use our

products for intravenous and subcutaneous injections.

– Having returned to the present-day realities, we can't help but talk about the coronavirus pandemic, the subject which, unfortunately, continues to be topical. Are there any anti-COVID-19 drugs in the product range of your company? Have you managed to produce them in sufficient quantities?

– Indeed, the pandemic period was quite difficult for us. We have two drugs in our range that are approved by World Health Organization (WHO) standards for the treatment of this disease: dexamethasone and heparin. We had to reorient production due to the high demand for them. We actually switched to monthly, daily and round-the-clock production of these drugs. This was essential to meet the dramatically increased demand of population and medical institutions, to supply these medicines to covid-diseased patients of medium and critical degrees of severity.

– And how have you solved the problem with your staff? After all, some of them surely got sick too...

– The personnel issue in our company turned out to be very serious, if not stressful. The need to produce large quantities of the drugs overlapped with a period when the whole population realized that COVID-19 was a serious threat. To increase capacity, we planned to launch the third line, which meant that we needed to hire new staff and

train them to work with equipment they were unfamiliar with. You can't teach that quickly, it takes time. Our employees were also sick, which also affected the situation. We had to test and exclude not only those employees who were sick themselves, but also those whose relatives were sick.

However, we got through it all! The management team, it seems to me, made a decent response to the stressful situation. Yes, in the beginning there was some drop in the production plan due to the lack and shortage of manpower, but we held meetings and explained to the staff that the two products we were engaged in production were of great importance to people, to their health and even to their lives. And the staff has supported us. It was a very interesting effect! I am grateful to our staff for the commitment they have shown to the company.

– Today the situation with COVID-19 has hopefully become less acute. What conclusions do you think the industry as a whole, and your company in particular, should draw from this pandemic?

– Indeed, the COVID-19 pandemic has taught regulators, manufacturers and the entire community of the industry many lessons. This period showed much. The Ministry of Industry took on the role of moderator on many issues. It actually helped us to find substances, because the demand for them has sharply increased not only in Russia, but also in the world. The ministry was also involved in the distribution of drugs to the regions, so that everyone received an equal

share. Of course, other manufacturers were also involved to the greatest extent possible.

I believe that the pandemic situation showed that there should be opportunities at the national level to set up some kind of rapid response headquarters to speed up communication between different manufacturers, depending on any particular disease that has spread across some territory.

As for the situation with the coronavirus pandemic, I believe that Russian pharmaceutical industry coped with it quite well: without any hesitation and in the shortest time possible. However, the burden of the pandemic was great.

– Mr. Borovikov, the measures to support manufacturers during the pandemic were extraordinary. Take, for example, the situation with medical masks: their production was enormous and new production capacities were established. But now the demand for this product has dramatically decreased. It means that these capacities are not needed any more. The same thing can happen with other medical products, with other pharmaceuticals, when the extraordinary demand is replaced by an almost complete lack of demand. If we don't have sufficient production capacities in advance, there will be additional death tolls in case of a pandemic. But what about these capacities during normal times? What do you think?

– You know, at the level of public policy, there has always been place for emergency situations.

As for the situation with masks, it is a common story for us as manufacturers. In our clean rooms, in the classified zones, staff members use masks, and not only on pandemic days. Indeed, when there was a rush demand for these masks, we had nowhere to buy them... Then we remembered the Soviet period, when our parents made them themselves. We ordered masks from specialized workshops and got lots of them made from gauze. We organized the sterilization and distribution system at the factory to cope with the issue.

Now, of course, the problem of masks has almost disappeared, but the companies that at the height of the pandemic switched to their production, today develop new products, as far as I know: other disposable accessories for hospitals, gowns and coveralls for clean rooms, etc. It seems to me that this will remain in demand, yet companies also need some kind of diversification and expansion of their product portfolios.

– Does Ellara develop new pharmaceutical products?

– Yes, that's the most important thing for us, just like for any other pharmaceutical company. When we started, we had only one

drug. However, it was probably the way many companies started, not just us. Today I am proud to say that although Ellara is a small company, we have our own R&D department and a fairly strong registration department. We are very attentive to what is happening on the pharmaceutical market and which drugs are in demand today.

My medical education keeps me busy. I am interested in what is happening in this field, what is being done in the world. Because it is a unique feeling to know that the drugs you produce have a positive effect on patients and help them get better. It is worth the effort!

In our company, we have the whole department for the development of new medicines. We have a well-equipped laboratory. First of all, in accordance with all the regulations, we apply laboratory methods of research, and then we conduct pilot production trials. Afterwards we create standard documentation. We then transfer this documentation to our production facilities, which then scale up production and manufacture these drugs in large quantities.

– How would you assess the overall development of pharmaceuticals in Russia over the last ten years? Perhaps you remember that first there was the Pharma 2020 programme, now there is the Pharma 2030 programme. Is there anything that they have changed or they are changing?

– It seems to me that pharmaceuticals in Russia develops quite rapidly. I can see it: I observe my colleagues working efficiently, showing very good results both in new types of products and in new forms of products. I can also see it in the rapid emergence of anti-covid drugs. If the government finds ways to support the manufacturers and companies that are involved in synthesizing chemicals and production of substances, we will succeed.

– In other words, we will succeed when we become a country which has a full production cycle: from synthesis to the final forms?

– Yes, and we still have some work to be done here, because, judging at least by our plant, most of the substances come from China, India, or Europe... In this sense, we are highly dependent on these countries. Therefore, both at the level of regulators and commercial companies, we should think about import substitution and focus on the production of original substances. This is one of the elements of national security in the field of pharmaceuticals.

– When it comes to synthesizing substances, your colleagues often say that the problem is that these substances cannot, or are not profitable to be synthesized in small quantities. In other words, if you synthesize them, you should synthesize them in large quantities. But the domestic market is too small for

this, which means that you have to deal with exports. The situation on the export markets is also quite difficult... What do you think: can Russia still find a way out in this situation?

– I am sure it can! Take, for example, our company: having worked on this issue, we are now studying and developing peptide synthesis substances in the laboratory. There was a very powerful department in the Soviet Union which handled the subject, and we try to continue this work. And there are several such companies in Russia, not just ours. This is not just low-tonnage synthesis, but rather gram-scale synthesis.

As a result, for example, we have Dalargin, a drug which now confirms its relevance in the fight against cytokine storms triggered by COVID-19.

So, I think that low-tonnage synthesis is quite demanded in Russia...

– You mean the synthesis of such modern substances?

– Yes, and at the level of the regulator, I think it is necessary to create the production of those substances (most likely related to antibiotics), which are necessary for public safety in the event of events similar to those that we are still experiencing today ...

– We all know that in Soviet times there were three plants: The Kurgan Synthesis Plant, Biochemik and Biosintez, each of which was capable of covering the national demand for antibiotics...

– We could also mention Research Center for Antibiotics at Nagatinskaya Street, Karpov Chemical Plant by which they were developed, implemented, and distributed...

– Now, unfortunately, we do not have such a large-scale synthesis of antibiotics in our country...

– As far as I know, colleagues from Saransk try to recreate all this nowadays. They are great minds! There are other enterprises, too, which understand the importance of this issue and consider the possibility of solving it.

– And finally, what do you see your company like, if we look five to ten years into the future?

– I think it remains not a very big company, but the company that has managed to bring to production all those brand-new products that we have in the process of registration, including those that are in this process for five or seven years already.

We really hope that these drugs will turn out to be in demand, that they will have a curative effect on the patients for whom we develop them.

– We wish you success, which I hope we'll talk to you about again and again...

– Thank you!

Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:
 83 администрации губернаторов РФ;
 88 региональных торгово-промышленных палат; 36 корпораций развития регионов; Торгово-промышленная палата Российской Федерации;
 Правительства регионов;

Деловые советы:

- Российско-Японский деловой совет
- НП «Российско-Китайский деловой совет»
- АНО «Российско-Турецкий деловой совет»
- Российско-Южнокорейский деловой совет
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Индией»
- Российско-Таиландский деловой совет
- Российско-Иранский деловой совет
- АНО «Деловой совет по сотрудничеству с Афганистаном»
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Вьетнамом»
- Российско-Сингапурский деловой совет
- Деловой совет по сотрудничеству с Индонезией
- Деловой совет по сотрудничеству с Пакистаном
- Российско-Филиппинский деловой совет
- Комитет по экономическому сотрудничеству со странами Азии и Океании
- Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
- Совет предпринимателей Россия-Аргентина
- Деловой совет Россия-Бразилия
- Деловой совет Россия-Куба
- Комитет предпринимателей Россия-Мексика
- Российско-Чилийский деловой совет
- Деловой совет БРИКС
- Деловой совет ШОС

Зарубежные ТПП:

- ТПП Азербайджанской Республики
- ТПП Республики Армения
- Белорусская ТПП
- Внешнеторговая палата Казахстана
- ТПП Кыргызской Республики
- ТПП Республики Молдова
- ТПП Республики Таджикистан
- ТПП Республики Туркменистан
- ТПП Республика Узбекистан
- ТПП Украины
- ТПП Грузии
- Федеральная палата экономики Австрии
- Союз ТПП Албании
- Бельгийско-Люксембургская торговая палата
- Болгарская Торгово-промышленная палата
- Болгаро-Российская Торгово-промышленная палата
- Внешнеторговая палата Боснии и Герцеговины
- Венгерская Торгово-промышленная палата
- Объединение торгово-промышленных палат Германии

- Федерация торговых палат Израиля
- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская Торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская Торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая Торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (ТОБВ)
- Центральная торговая палата Финляндии
- Хозяйственная палата Хорватии
- Экономическая палата Чешской Республики
- Хозяйственная палата Черногории (ХПЧ)
- Российско-Британская торговая палата
- Итало-Российская торговая палата
- Представительство хозяйственной палаты Сербии в Москве
- Представительство Норвежско-Российской торговой палаты в Москве
- Представительство хозяйственной палаты Хорватии в России
- Представительство Болгаро-Российской ТПП в России
- Всемирная федерация торговых палат
- Российский национальный комитет Международной торговой палаты
- Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата»
- Конфедерация ТПП стран АТР
- Азиатский форум БОАО (BAF)

Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам

Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)
 – Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
 – Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСЭК России)
 – Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
 – Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
 – Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
 – Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
 – Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
 – Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
 – Федеральное агентство по делам молодёжи (Росмолодёжь)
 – Федеральная служба по гидрометеоро-

логии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)
 – Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
 – Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
 – Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
 – Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
 – Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
 – Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
 – Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
 – Федеральное агентство связи (Россвязь)
 – Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
 – Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
 – Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
 – Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
 – Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
 – Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
 – Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
 – Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
 – Федеральная налоговая служба (ФНС России)
 – Федеральная таможенная служба (ФТС России)
 – Федеральное казначейство (Казначейство России)
 – Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
 – Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
 – Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
 – Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
 – Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)
 – Посольство Австралии
 – Посольство Австрийской Республики
 – Посольство Аргентинской Республики
 – Посольство Исламской Республики Афганистан
 – Посольство Королевства Бельгии
 – Торговое представительство Венгрии
 – Генеральное консульство Франции
 – Торговое представительство Египта
 – Торговое представительство Малайзии
 – Торговое представительство Южной Кореи
 – Торговое представительство Румынии
 – Торговое представительство Сингапура
 – Торговое представительство Словацкой Республики
 – Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда.



BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35
+7 (495) 287-16-36

WWW.IP-BOGORODSK.COM
WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU

INFO@PARKNOGINSK.RU
INFO@DEGA-AG.COM



TAX
manager

TAXmanager – ваш надёжный помощник в бизнесе

реклама

121069, г. Москва, ул. Большая
Молчановка, д. 30/7, стр. 1, этаж 2
+7 (495) 648-65-33



pnm@taxmanager.ru



www.taxmanager.ru



https://t.me/Law_Tax