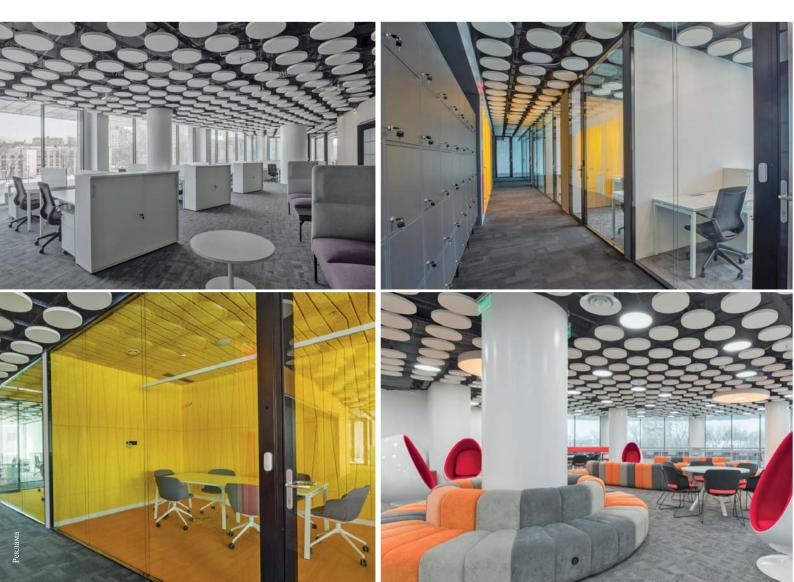


РАБОЧИЕ ПРОСТРАНСТВА ПОД ЛЮБОЙ КАЛИБР



Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редакторы номера:

Михаил Николаевич Грунин

Заместитель директора

по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач Дизайн/вёрстка: Александр Лобов

Перевод: Мария Ключко, Лилиана Альпатова

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР», г. Москва, ул. Электрозаводская, 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 № 8/171 март 2022

Дата выхода в свет: 31.03.2022

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: Mikhail Grunin

Deputy Marketing Director:

Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: Alexandr Lobov

Translation: Maria Klyuchko, Liliana Altapova

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow, ul. Electrozavodskaya, 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 № 8/171 March 2022

Date of issue: 31.03.2022 Edition: 30000 copies

Open price

ЭКСПЕРТИЗА

АЛЕКСАНДР ХАДЖИДИС:

ГОСУДАРСТВО ДОЛЖНО ЗАДАВАТЬ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ

ФАРМИНДУСТРИИ

ИТОГИ ПАНДЕМИИ ПОДВОДИТЬ РАНО, НО УРОКИ ИЗВЛЕЧЬ МОЖНО. О ПРОБЛЕМАХ РЫНКА ЛЕКАРСТВЕННОГО ОБРАЩЕНИЯ РАССУЖДАЕТ ГЛАВНЫЙ КЛИНИЧЕСКИЙ ФАРМАКОЛОГ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА.

лицо с обложки

АСНА – ЭТО БУДУЩЕЕ УЖЕ СЕГОДНЯ

О ВОЗМОЖНОСТЯХ ОНЛАЙН-СЕРВИСА ДЛЯ ПОИСКА И ЗАКАЗА ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ РАССКАЗЫВАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК АСНА АЛЕКСАНДР ШИШКИН

ЛИДЕРЫ ИННОВАЦИЙ

16

ТЕХНОЛОГИЯ ВИРТУАЛЬНАЯ - ВЫЗДОРОВЛЕНИЕ РЕАЛЬНОЕ

РЕАБИЛИТАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КОМПАНИИ «ОРТОРЕНТ» ПОМОГАЮТ ВЕРНУТЬСЯ К ПОЛНОЦЕННОЙ ЖИЗНИ БОЛЬНЫМ, КОТОРЫЕ ДО НЕДАВНЕГО ВРЕМЕНИ СЧИТАЛИСЬ БЕЗНАДЕЖНЫМИ.

РАМАЗАН ФАЙЗИЕВ: МЫ МОЖЕМ СТАТЬ ЛИДЕРАМИ ПРОИЗВОДСТВА БЕЗОПАСНЫХ ШПРИЦЕВ

ЛУЧШИЙ ИЗОБРЕТАТЕЛЬ РОССИИ 2021 ГОДА - О СВОИХ НОУ-ХАУ И О ТОМ, ПОЧЕМУ ИННОВАЦИОННОЕ ПРОИЗВОДСТВО ШПРИЦЕВ ТРЕТЬЕГО ПОКОЛЕНИЯ ДО СИХ ПОР НЕ ЗАПУСКАЕТСЯ В РОССИИ.

АЛЛА МЕДВЕДЕВА: ЭКОСИСТЕМА HEALTHONE -ЭТО МЕДИЦИНА БУДУЩЕГО

О ПРОФЕССИИ БУДУЩЕГО НЕАLTH-МЕНЕДЖЕР, О ВНЕДРЕНИИ СОВРЕМЕННЫХ ЦЕНТРОВ ЗДОРОВЬЕСБЕРЕЖЕНИЯ И ИННОВАЦИОННЫХ ТОВАРОВ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ РАССКАЗЫВАЕТ ВЕДУШИЙ ЭКСПЕРТ В ОБЛАСТИ МЕДИЦИНЫ 4/5П.

СЕРГЕЙ КУПОВ: В ONCO.REHAB ЕДУТ ЗА РЕЗУЛЬТАТОМ!

ИЗВЕСТНЫЙ ОНКОЛОГ, КАНДИДАТ МЕДИЦИНСКИХ НАУК РАССКАЗЫВАЕТ О ТОМ, КАК НАШИ ВРАЧИ РАЗВИВАЮТ МЕТОДИКИ ИНТЕГРАТИВНОЙ ОНКОЛОГИИ.

НПЦ «ИН ВИТРО»: СОВРЕМЕННОЕ РЕШЕНИЕ ДЕЛИКАТНЫХ ПРОБЛЕМ

В РОССИИ ЕСТЬ НЕМАЛО СОБСТВЕННЫХ МЕДИЦИНСКИХ РАЗРАБОТОК, НЕ УСТУПАЮЩИХ, А ПОРОЙ И ОПЕРЕЖАЮЩИХ ИМПОРТНЫЕ АНАЛОГИ.

ГРИГОРИЙ ПЕГЛИВАНЯН: «МЫ ПРОДАЕМ НЕ ПРОСТО ОБОРУДОВАНИЕ, А КОМПЕТЕНЦИИ, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ КЛИЕНТУ ПОЛУЧИТЬ ЖЕЛАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ!»

ОСНОВАТЕЛЬ КОМПАНИИ «ФПТ» - О ТОНКОСТЯХ РАБОТЫ НА РЫНКЕ ПРОИЗВОДСТВА И ПОСТАВОК ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ.





Александр Хаджидис. Главный клинический фармаколог Санкт-Петербурга, президент Профессиональной медицинской ассоциации клинических фармакологов Санкт-Петербурга, региональный представитель Формулярного комитета РАМН в Санкт-Петербурге, член Академии проблем качества



анные по коронавирусу часто противоречивы, ситуация меняется каждый день. Статистика порой напоминает сводки с фронта, а мнения о лекарственной терапии и вакцинации раскололись на множество частей. Интернет-источники предоставляют безграничные возможности для доступа к самой разнообразной информации, только интерпретировать ее каждый может в силу своей образованности. О проблемах и участниках лекарственного обращения председателю редакционного совета «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» ВАДИМУ ВИНОКУРОВУ рассказал главный клинический фармаколог Санкт-Петербурга АЛЕКСАНДР ХАДЖИДИС.

- Александр Кириакович, как сработала российская и зарубежная фармотрасль в пандемию? Был ли дефицит лекарств, смогли ли компании оперативно отреагировать на ситуацию?
- Пандемия это всемирная катастрофа. Поэтому важно обозначить роль фарминдустрии и как таковой, и во взаимодействии всех участников лекарственного обращения. Конечно, во главу угла нужно поставить пациента, потому что и бизнес, и власть, и врач могут в одночасье стать пациентами. Вот только интересы у всех участников не всегда совпадают и даже в конечной точке порой не сходятся.

За последние 25–30 лет сделано огромное количество лекарственных препаратов, благодаря им мы научились лечить болезни, от которых раньше люди умирали. К примеру, человеческая жизнь еще 100 лет назад была в 2 раза короче, чем сейчас.

Напрямую нет ни одного исследования, которое подтвердило бы, что лекарства увеличивают продолжительность жизни. Но роль медицины, ее развитие – это важная составляющая долголетия. Государство желает видеть здорового налогоплательщика, ему интересно, чтобы он не болел. Пациентам не хочется болеть, а при заболевании они хотят, чтобы государство их качественно лечило. Бизнес стремится принести пользу людям и при этом заработать. Он делает такое лекарство, которое будет востребовано населением, а значит, оно окупит затраты на производство. А если этого не происходит, тогда возникает проблема. Здесь налицо несоответствие приоритетов.

Если посмотреть на тренды развития фарминдустрии в России и в мире, то видно, что это активно развивающаяся отрасль. За последние 10 лет объем фармацевтическо-

го рынка удвоился и даже утроился. В РФ он равен 1,5 трлн. рублей, а в мире – 1,5 трлн. долларов. Такое символическое совпадение. И это важно. Если бизнес инвестирует в лекарственный препарат, а деньги, спустя время, не возвращаются, то он становится менее активным. Подвох здесь в том, что развитие мировой лекарственной науки полностью отдано на откуп фармбизнесу, за очень маленьким участием государства.

Если посмотреть на причины смертности во всем мире, то ТОП-10 возглавляют болезни сердечно-сосудистой системы, онкология, хроническая обструктивная болезнь легких (ХОБЛ) и сахарный диабет. Кроме того, сюда входят и инфекции: диарея (в отсталых странах), туберкулез, инфекции нижних дыхательных путей, СПИД, осложнения ХОБЛ. Ежегодно умирают около 55 млн. людей, из них 15 млн. – от сердечно-сосудистых заболеваний, ровно

столько же в сумме умирает от инфекций. А у производителей нет лекарственных препаратов от них. Мы не увидим лекарств, активных по отношению к инфекционным агентам. За последние 15 лет во всем мире не было произведено ни одной принципиально новой молекулы антибактериального препарата.

Мир не был готов к коронавирусной инфекции абсолютно, в том числе и фарминдустрия, хотя у COVID-19 были предвестники. 20 лет тому назад SARS, MERS и другие нетипичные инфекции вспыхивали то там, то тут. И тогда были хорошие наработки и в области производства вакцин. Но фармбизнес в дальнейшем не был активен в разработке новых противовирусных препаратов и вакцин. Это касается в целом производства противоинфекционных препаратов, и причина понятна.

Очень сложно сделать препарат, который бы окупил затраты на разработку и производство, а это весьма затратная деятельность. Например, компания сделала антибиотик, а через несколько лет возникает резистентность к нему, он больше не работает, и потраченные деньги не вернулись. А вирусы еще более вариабельны, гораздо больше, чем микробы. Они меняют форму, приспосабливаются. Существуют единичные лекарственные препараты, активные в отношении респираторных вирусов, которые вызывают инфекции верхних дыхательных путей, к которым относят и COVID-19. Поэтому нужно работать в этом направлении, и здесь немаловажна роль государства. Необходимо развивать и стимулировать фундаментальную науку. Производство вакцин, наработка противовирусных препаратов - это вызовы современной науке и промышленности.

В начале пандемии у нас не было лекарств. Проверяли все, анализировали и подбирали необходимую терапию. Сегодня выросла роль эпидемиологов и санитарных врачей, но это направление ранее не развивалось. Можно говорить о недостаточной коллективной ответственности или безответственности участников сферы лекарственного обращения.

Дебют инфекции мы пропустили, да еще оказались не вооружены. Инфекция респираторная, летучая, относительно новая для нас. С точки зрения биологии, человечество столкнулось с новым видом вируса. Это высоко контагиозная, малоизученная инфекция с высоким риском тяжелых форм. С точки зрения медицины, мы были абсолютно «немощны», сейчас мы немного научились, но это касается в основном патогенетической и симптоматической терапии.

Инфекция в марте 2020 года и сегодня – сильно отличаются друг от друга. Если вначале у нас был 100-процентный локдаун, то сейчас самолеты летают, магазины, кафе, театры работают, просто мы научились жить с этим вирусом. Были совершены ошибки

из-за незнаний. Два года назад я сказал, что вакцина вакцине рознь и выражал надежду на ее производство, понимая особенности вируса. Только столкнувшись с пандемией, мы начали нарабатывать вакцины и лекарства, претендующие на абортивное действие, чтобы убить вирус.

- Вы делаете упор на противовирусные препараты, но была точка зрения, которая сейчас побеждает, и стратегия «Фарма 2030» ее подтверждает: необходимо развивать механизм создания эффективных вакцин, который сможет защитить от таких пандемических явлений.
- Я сделал акцент на противовирусную терапию, потому что производство лекарств этиотропного назначения, то есть действующих на причину, нисколько не противоречит производству и созданию вакцин. Вакцина это лекарственный препарат, требования к ней должны быть как к любому лекарственному препарату. Здесь нет никакого конфликта, так как это два направления борьбы с инфекцией профилактика и лечение.

Изначально были попытки ввести лекарственные препараты с претензией повлиять на причину. В направлении вакцинопрепаратов произошел большой прогресс, потому что в производстве этиотропного лечения все оказалось гораздо сложнее, фарминдустрия в этом направлении заметно отстает. Считаю, что необходимо развивать оба направления. За последние два года прошли тысячи исследований по наработке новых лекарственных препаратов и вакцин в том числе. Однако надо понимать, что все существующие на настоящий момент в мире вакцины требуют дальнейшего исследования. Производство моноклональных препаратов и небиологических лекарств – не бесперспективное направление, их необходимо также исследовать.

- Эффективность борьбы за здоровье населения упирается в его доверие кздравоохранению и государству. Много говорится о том, что люди не верят врачам. Фарминдустрия стала заложником недоверия. Почему такой негативный фон сегодня у вакцинации?
- Трудно поспорить, но вы основываетесь на бытовом уровне. В сознании человека имеет большое значение его ментальность, а еще элементарное невежество. И это не только у пациентов, но и у врачей. Например, доказано, что примерно 40% раковых заболеваний вызывает курение. Людей призывают бросить эту вредную привычку, а они продолжают курить. Или говорят, не ходи на красный, а человек рискует и бежит через дорогу.

Вакцинопрепараты – такие же, как и другие препараты для медицинского применения. Обоснованность любого назначения, выбора препарата, медотводов, противо-

показаний, побочных эффектов и много другого имеют в основе одно «золотое» правило: ПОЛЬЗА ДОЛЖНА ПРЕВЫШАТЬ РИСК. И это правило, по моему мнению, работает в отношении современных вакцин.

Все существующие лекарственные препараты, включая вакцины, во всем мире будут адаптироваться и совершенствоваться. В основе производства любого лекарства – регламентирующие документы. В пандемию нормы и правила были изменены, некоторые процессы ускорены. Это вынужденная мера.

- В случае с вакцинами не были проведены до конца клинические испытания, не опубликованы в полном объеме результаты и т.д. В какой степени был нарушен принцип доказательной медицины и насколько это критично?
- Степень учености человека определяется глубиной поиска научной информации, в том числе. Сегодня многие спекулируют на этой теме, и доказательная медицина не служит тем целям, для которых была создана, и часто используется для маркетинга.

Тема эффективности и безопасности актуальна для всех лекарственных препаратов. С момента появления любого лекарственного препарата и на всем протяжении периода его клинического применения он должен постоянно и непрерывно исследоваться.

- Почему на эту тему выступают президенты, депутаты, пациенты, а голос медицинского и ученого сообщества не очень слышен?
- Я общаюсь с Министерством здравоохранения, наша Ассоциация проводит профильные научные конференции и пытается проповедовать доказательства от медицины. В публичном пространстве мало комментариев от узкопрофильных специалистов, а чаще звучат речи общественнополитических лидеров. Есть рекомендации, которые выпущены специалистами Минздрава и другими научными институтами, но в них я не нашел имен клинических фармакологов в числе соавторов, за редкими исключениями, а они же как раз апологеты от доказательной медицины. Мне обещали это учесть.

Например, у нас есть такая тема – иммуномодуляторы. Если бы клинические рекомендации составляли клинические фармакологи, то эта тема была бы хорошо освещена. Когда ситуация в стране была чуть более позитивная, сторонники этой группы препаратов связывали улучшение с их приемом. А как обстановка стала ухудшаться, то тишина кругом. А иммуномодуляторы – лекарственные препараты, которые не имеют доказательств полезности. Огромное количество этих препаратов могли бы быть полезными, но это нужно доказать. Провести исследования и аргументировать.

В сегодняшней ситуации роль врача никак нельзя преуменьшать. До трети коек в разные фазы пандемии заняты пациентами с коронавирусной инфекцией. 18–20% врачей работают с этими больными. Условия труда медиков сегодня тяжелейшие. И этим людям некогда комментировать, они просто выполняют свою работу. Необходимо просто достойно ее оценить, а не говорить красивые слова.

- В СССР на государственном уровне решали, какими лекарствами будем лечиться, строили лаборатории и заводы. Сейчас же это стало невыгодно бизнесу. Какую систему вы видите более приближенной к идеалу? Где должно быть государство? Где бизнес? И где врачи?
- Эти проблемы мы ежегодно поднимаем и обсуждаем на конгрессах «Рациональная фармакотерапия». Все участники лекарственного обращения должны понимать, что полезно для пациента.

Государство должно задавать вектор развития фарминдустрии, и, в частности, развития науки. Бизнес сегодня производит и делает то, что ему выгодно. Поэтому работа с инфекциями на перспективу должна быть представлена государственночастным партнерством. Бизнесом сложно управлять, но необходимо вести конструктивный диалог.

Государство должно рационально тратить деньги и максимально обеспечивать доступность лекарств. Пазл никогда не сойдется, но этим все равно нужно заниматься. Доступность – это ограничительные списки, перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, система риск-шеринга и многое другое. Участие в исследованиях, контроль выпуска оригинальных препаратов и дженериков, ведение регистров тоже должно осуществлять в том числе государство.

Кругом говорят, что воспроизведенные препараты хуже. В целом, дженерики бывают очень хорошего качества. Для их регистрации требуется меньшее количество документов, чем для оригинального препарата. Если в качестве препаратов возникают сомнения, то государство должно провести все необходимые исследования, чтобы доказать эффективность, безопасность и качество воспроизведенных препаратов.

В любой терапии есть так называемая цена вопроса. Когда мы говорим: клинические исследования, фармакоэкономика, доказательная медицина – мы не знаем точную цену вопроса. Когда-то для редких орфанных заболеваний называли цену 10 млрд., затем 30 млрд. Сейчас это уже 60, а потом будет 250... Но это одна треть цены вопроса химиотерапии всех онкологических пациентов. Но надо обосновывать эти цифры. И это работа государства. А что должен делать врач? Он не должен заниматься писаниной. Врач сейчас перегружен рабо-

той. У него должны быть документы, регламентирующие медикаментозное лечение: клинические рекомендации, протоколы, стандарты, основанные на доказательной медицине. Но там есть свои объективные и субъективные проблемы – конфликт интересов. Вместо этого должны быть единые правила, по которым врач будет назначать лечение, государство – обеспечивать его доступность, а бизнес – производить качественные лекарственные препараты.

- А положительные моменты есть?

- Есть. Просто хотелось, чтобы это происходило быстрее. Улучшаются клинические рекомендации, в части регистров региональных и федеральных сделано много качественных изменений. У нас появились компании-производители, которые заслуживают внимания. Они выпускают продукты, соответствующие мировым стандартам. Есть инновационные разработки, но пока их мало. До последнего времени наша фармацевтическая отрасль занималась тем, что воспроизводила воспроизведенные препараты. Сейчас тенденция меняется. Например, в Санкт-Петербурге появились молодые и серьезные компании с хорошей научной базой.
- В начале нулевых была попытка переписать всех знахарей, врачевателей и гадалок, которые лечили что
 попало, включая СПИД. В Москве их
 оказалось столько же, сколько врачей.
 Насколько велика тяга к нетрадиционной медицине и как она отражается на
 здоровье общества?
- Отчего люди идут туда? Оттого что не получили результата от врача, устали от очередей в поликлиниках. Есть плацебо пустышка, а есть ноцебо вредность. Доказано, что у трети пациентов заметен плацебо эффект. А это психологический аспект. И фармакотерапия предполагает большое участие сознания человека. Когда он верит в то, что ему прописали, и в этом случае лекарство действительно лучше помогает. И эту составляющую нужно учитывать в любой терапии.

Есть в нашем обществе люди, которые наживаются на психологической составляющей. Слабые идут у них на поводу. Психиатры говорят, что 10% населения – их пациенты, но я думаю, эта цифра выше. Это ментальность человека – он сам себя начинает обманывать. Это очень плохо. И эти вещи необходимо пресекать и наказывать так, чтобы было неповадно.

Как и с серым рынком лекарств. Борются. Но закрывают одних, завтра появляются другие. Проблему нужно устранять глубже, а не на поверхности. Нужны реально работающие механизмы, огромные штрафы и реальные наказания за противоправную деятельность.

Все лекарства опасны и только некоторые могут быть полезны. «Золотое»

правило. От побочных эффектов можно умереть, но доказать причинноследственную связь очень сложно. Деятельность и негативное воздействие действий шаманов и знахарок доказать невозможно, потому что в основе этого человеческое сознание.

- Недавно в подмосковной Дубне выступали разработчики инновационных отечественных препаратов. Обсуждали особенности развития этого направления. Вы верите, что оно будет развиваться в ускоренном темпе?
- Помните, Александр Пушкин, отвечая на вопрос, чего бы ему больше всего хотелось в жизни, сказал: «Законов. А еще больше хочу, чтобы они работали». У нас масса законов, еще больше «подзаконов». Необходимо, чтобы все чиновники работали четко и на результат. Должны быть цели, задачи и план выполнения их. Это как зашита научной диссертации, жаль только, что такого нет у наших чиновников. А еще во всех направлениях у нас присутствует русский «авось», и никак от этого не избавимся. Во всем должна быть преемственность и скоординированность действий. Например, в рамках одной конференции на одной сессии говорят, что иммуномодуляторы – это зло, а на другой – назначайте их. Так и у лиц, принимающих решения, происходит. Поэтому должна быть последовательность действий и ответственность юридическая и персональная каждого участника сферы лекарственного обеспечения, с конкретной фамилией, именем и отчеством – за действия или бездействия по всем вопросам.

Александр Кириакович, как быть здоровым?

– Я думаю, никто сейчас не даст ответа на этот вопрос. Ковидная история изменила все наши классические знания о природе вируса, инкубационном периоде, сезонности, посягнув на классические каноны вирусологии. Потому что вирус новый для организма человека, в независимости от его происхождения. Вирус коварен и непредсказуем. Но все же произойдет его естественное развитие, разовьется симбиоз, сосуществование вируса и человеческого организма. Но при этом надо, кончено, прилагать максимум усилий с использованием достижений медицинской науки, в том числе лекарств.

В этой истории врачи и государство должны быть максимально честными с пациентами. И это очень важно. Сейчас меняется все наше мировоззрение, мы проживаем переходный этап. После испытания новой пандемией, будем надеяться, что в нашей стране ситуация изменится: и с разработкой лекарств, и с кадровым составом, и с законодательной базой. Потенциал огромный!

Alexander Khadzhidis, Chief Clinical Pharmacologist of Saint Petersburg, President of the Professional Medical Association of Clinical Pharmacologists of St. Petersburg, Regional Representative of the RAMS Formulary Committee in St. Petersburg, Member of the Academy of Quality Problems



THE GOVERNMENT SHOULD DEFINE THE VECTOR FOR THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY DEVELOPMENT

The data on coronavirus are often contradictory, the situation changes every day. The statistics sometimes remind us letters from the front, and opinions on drug therapy and vaccination split into myriad pieces. Internet sources provide limitless access to information of all kinds, but it is up to each indi-vidual to interpret it according to his or her own level of education. ALEXANDER KHADZHIDIS, Chief Clinical Pharmacologist of Saint Petersburg, speaks to VADIMU VINOKUROV, Chairman of Editorial Board of BUSINESS DIALOG MEDIA, about the problems and participants of drug circulation.

- Mr. Khadzhidis, how did the Russian and foreign pharmaceutical industry react to the pandemic? Were there any shortages of medicines? Were the companies able to react to the situation promptly?
- The pandemic is a global disaster. That is why it is important to outline the role of the pharmaceutical industry as such, and also in the interaction of all parties involved in drug circulation. Of course, we have to put the patient at the heart of the matter, because representatives of both business and government, as well as physicians, can become patients in an instant. But the interests of all participants do not always coincide.

Over the last 25–30 years, a large number of pharmaceuticals have been produced and, thanks to them, we've learned how to cure diseases that once caused death. For example, the human life 100 years ago was twice as short as it is now. There is no study that shows

directly that drugs increase life expectancy. But the role of medicine, its development is an important part of longevity. The state wants to see a healthy taxpayer; it is interested in keeping people from falling ill. People do not want to get sick, and when they do, they want the state to treat them well. Business seeks to benefit people and make money at the same time. It makes a drug that will be in demand among the population, which means that it will cover the cost of production. If this does not happen, there is a problem. There is a mismatch of priorities here.

If you look at the trends in the development of the pharmaceutical industry in Russia and around the world, you can see that this is an actively developing industry. Over the past 10 years, the volume of the pharmaceutical market has doubled or even tripled. In the Russian Federation, it is 1.5 trillion roubles, and in the world it is 1.5 trillion dollars. This is such a symbolic coincidence. It is important. If a business invests in a drug, and the money does not come back after a while, it becomes less active. The pitfall here is that the development of global drug science is entirely at the mercy of the pharmaceutical industry, with very little involvement of the government.

If you look at the causes of death around the world, the top 10 list is headed by cardiovascular diseases, oncology, chronic obstructive pulmonary diseases (COPD) and diabetes. It also includes infections: diarrhea (in low-income countries), tuberculosis, lower respiratory tract infections, AIDS, complications of COPD. Every year about 55 million people die, and 15 million of them die of cardiovascular diseases, and the same number of people overall die from infections. And the manufacturers have no drugs to treat them. We will not see drugs that are active against infectious agents. In the past 15 years, not a single antibacterial molecule has been developed at all world-wide.

The world was totally unprepared for the coronavirus infection, including the pharma industry, although COVID-19 had harbingers. Twenty years ago, SARS, MERS and other atypical infections broke out everywhere. Back then, there were good developments in vaccine production as well. However pharmaceutical industry was not active in the development of new antivirals and vaccines thereafter. This applies to the antiviral drug industry as a whole and the reason is clear.

It is very difficult to make a drug that will pay back the development and production costs, and this is a very expensive activity. For example, a company makes an antibiotic and after a few years, resistance to it appears, it works no longer, and the money spent is not recovered. Viruses, meanwhile, are even more variable, much more so than germs. They change shape, they adapt. There are some drugs that are active against respiratory viruses causing upper respiratory tract infections,

including COVID-19. Therefore, we need to work in this direction, and the role of the state is important here. It is necessary to develop and stimulate fundamental science. Vaccine production, development of antiviral drugs – these are the challenges of modern science and industry.

At the beginning of the pandemic we had no medicines. We tested everything, analyzed it, and tried to find the right therapy. Today the role of epidemiologists and public health physicians has increased, but this field previously lacked development. We can talk about insufficient collective responsibility or irresponsibility of the participants of the drug circulation sphere.

We missed the beginning of the infection, and were unprotected. The infection is respiratory, volatile, and relatively new to us. Biologically, humanity is faced with a new kind of virus. It is highly contagious, poorly researched and carries great risk of serious illness. From a medical point of view, we were totally "powerless", now we have learned a bit, but it is mostly about pathogenic and symptomatic therapy.

The infection in March 2020 and the infection today are very different. At the beginning we had a 100% lockdown, now planes fly, shops, cafes and theatres work, we have just learned to live with the virus. There have been mistakes because of ignorance. Two years ago, I said that there are vaccines and vaccines, and I hoped to produce a vaccine with an understanding of the peculiarities of the virus. Only after facing the pandemic we started to develop vaccines and drugs pretending to have an abortifacient effect to kill the virus.

- You focus on antivirals, but there is a viewpoint that now prevails, and the Pharma 2030 strategy confirms it: it is necessary to develop a mechanism for creating effective vaccines capable to protect against such pandemic phenomena.
- I have focused on antiviral therapy because the production of etiotropic medicines, i.e. those that attack the cause, is not in conflict with the production and creation of vaccines. Vaccines are medicines and should be treated as any other medicine. There is no conflict here, since the two areas of infection control are prevention and treatment. Initially, there were attempts to introduce drugs with the claim to influence the cause. There has been a lot of progress in the direction of vaccines, things have turned out to be much more complicated in the production of etiotropic treatments, the pharmaceutical industry significantly lags behind in this direction. I think both directions need to be developed. Thousands of studies have been conducted in the last two years to develop new drugs, including vaccines. But we need to understand that all the vaccines that currently exist in the world require further research. The

production of monoclonal drugs and nonbiologic medicines is not unpromising; they need to be investigated as well.

- The effectiveness of the fight for public health rests on people's trust in healthcare and the state. There is much discussion about the fact that people do not trust doctors. The pharmaceutical industry has become a hostage of mistrust. Why is vaccination so negative today?
- It's hard to argue, but you're basing it on a purely material level. The mindset of a person matters a lot, as well as their ignorance. And this is true for not only patients, but also for doctors. For example, it is proven that around 40% of cancers are caused by smoking. People are encouraged to give up this bad habit, and they keep on smoking. Or they say don't walk on red light, and a person takes a risk and runs across the road.

Vaccines are like other medical products. The validity of any prescription, drug choice, medical exemptions, contraindications, side-effects, and more is based on the one "golden" rule: THE BENEFIT MUST EXCEED THE RISK. And this rule, in my opinion, works for modern vaccines.

All existing medicines, including vaccines, around the world will adapt and improve. At the heart of any medicine production are the regulations. While the pandemic, regulations have been changed and some processes have been accelerated. It is a forced measure.

- In case of vaccines, clinical trials were not fully conducted, full results were not published, etc. To what extent is the principle of evidence-based medicine violated and how critical is this?
- The degree of a person's outreach is determined by the depth of the search of knowledge, including the scientific information. Many speculate on this topic today, and evidence-based medicine does not serve the purposes for which it was created, it is often used for marketing.

The topic of efficacy and safety is relevant for all drugs. Since the appearance of any drug and throughout the period of its clinical use, it must be constantly and continuously investigated.

- Why do presidents, deputies, patients speak on this topic, but the voice of the medical and scientific community is not heard at all?
- I am in contact with the Ministry of Health, our Association holds relevant scientific conferences and tries to promote evidence from medicine. There are little comments in the public space from narrow specialists, mostly speeches from sociopolitical leaders. There are guidelines issued by the Ministry of Health and other scientific institutions, but I have not found the names of clinical pharmacologists among co-authors,

with rare exceptions, and they are apologists for evidence-based medicine. I was promised that this would be taken into account.

For example, we have such a topic – immunomodulators. If clinical pharmacologists made clinical recommendations, this topic would have been well covered. When the situation in the country was slightly more optimistic, supporters of this group of drugs associated improvement with their use. But when the situation changed for the worse, there was silence all around. Immunomodulators are medicines, which have no proof of benefit. Many of these drugs could have been useful, but this needs to be proven. Research and arguments are needed.

In today's situation, the role of a doctor cannot be underestimated. Up to a third of the beds in different phases of the pandemic are occupied by patients with coronavirus infection. As many as 18–20% of doctors work with these patients. The working conditions for doctors today are dire. And these people have no time to comment, they just do their job. It is necessary just to worthily estimate it instead of saying nice words.

- In the Soviet Union it was decided at the state level, which drugs shall be used for treatment; laboratories and factories were built. Now it has become unprofitable for business. What system do you see as the closest to the ideal one? Where should be the government? What is place for business? And where should be doctors?
- We raise and discuss these issues every year at the Sensible Pharmacotherapy congresses. All parties involved in drug circulation have to understand what is good for the patient.

The state should set the vector for the development of the pharmaceutical industry and, in particular, the development of science. Business today produces and does what is profitable for it. Therefore, working with infections in the future should be represented by public-private partnerships. Business is difficult to manage, but constructive dialogue is necessary.

The state should spend money rationally and ensure access to medicines as much as possible. The puzzle will never fit, but it still needs to be dealt with. Access shall include restrictive lists, list of vital and essential medicines, risk-sharing system and many other things. Participation in trials, control over the release of original medicines and generics, and maintenance of registers should be carried out by the state as well.

There is a widespread perception that generic medicines are inferior. On the whole, generics can be of very good quality. Fewer documents are needed to register them than for the originator drug. If there are doubts about the quality of the drugs, the state must conduct all necessary research to prove the efficacy, safety and quality of the generic drugs.

Every therapy has a price associated with it. When we say: clinical research, pharmacoeconomics, evidence-based medicine, we do not know the exact cost of the question. Once the price was 10bn for rare and orphan diseases, and then it was 30bn. Now it is 60bn, and then it will be 250bn... But this is one-third of the price of chemotherapy for all cancer patients. But these figures have to be justified. And that is the job of the state. And what is the role of the doctor? The doctor shouldn't do the paperwork. Doctors now are overloaded with work. They should have documents which regulate pharmacological treatment: clinical guidelines, protocols, standards based on evidence-based medicine. But there are objective and subjective problems - conflicts of interest. There should be unified rules instead, according to which a doctor will prescribe the treatment, the state will ensure its availability, and business will produce quality medicines.

- Are there any positives?

- Yes, there are. I just wish them to happen sooner. Clinical guidelines are improving, there have been many qualitative changes in terms of regional and federal registers. We have manufacturers who deserve recognition. They produce products that comply with international standards. There are innovations, but not many. But until recently our pharmaceutical industry was mainly engaged in just manufacturing generic drugs, and we have seen very little innovation so far. Now the tendency is changing. For example, there are young and serious companies in St Petersburg with a good scientific basis.
- At the beginning of the 2000s, there was an attempt to register all the healers, soothsayers and fortune-tellers who treated whatever they could, including AIDS. In Moscow, there were as many of them as there were doctors. How strong is the craving for unconventional medicine and how does it influence the health of society?
- Why do people go there? Because they have not received results from their doctors, they are tired of queues in clinics. There is placebo, which is a dummy, and there is nocebo, which carries harm. It is proved that in one-third of patients the placebo effect is noticeable. And this is a psychological aspect. Pharmacotherapy involves considerable participation of a person's conscience. When the person believes in what was prescribed to him/her, the drug really helps better. And this component has to be taken into account in any therapy.

There are people in our society who take advantage of the psychological component. The weaker ones follow their orders. Psychiatrists say that 10% of the population are their patients, but I think that figure is higher. It's the mentality of people – they start to deceive themselves. It is very bad. And these

things need to be stopped and punished so that it won't happen again.

Just like the grey market in medicines. It is being struggled against. But while some are closed, the next day others pop up. It is necessary to tackle the problem deeper, not on the surface. We need real working mechanisms, huge fines and real penalties for illegal activities.

All medicines are dangerous and only some can be useful. It is the "golden rule". It is possible to die from side effects, but it is very difficult to prove causality. It is impossible to prove effectiveness and negative impact of the actions of shamans and witches, because human consciousness is at the heart of it.

- Recently in Dubna, the developers of innovative domestic drugs performed in Dubna, near Moscow. They discussed the peculiarities of development of this field. Do you believe that it will progress at an accelerated pace?
- Remember Alexander Pushkin, when asked what he wanted most in life, said: "Laws. And even more I want them to work". We have a lot of laws, and there are many more "bylaws". It is necessary for all the officials to work clearly towards the result. There should be goals, objectives and a plan to achieve them. It is like defending a scientific thesis, it is a pity our officials lack such a strategy. Besides, in all directions we still rely on luck, and we can't get rid of it. There should be continuity and coordination in everything. For example, one conference session tells us that immunomodulators are harmful and the next session invites you to prescribe them. This is also the case with decision-makers. Therefore, there should be consistency and legal and personal responsibility of each participant in the field of pharmaceutical provision, there should be clear names and surnames for action or inaction on all issues.

- Mr. Khadzhidis, how is it possible to stay healthy?

- I don't think anyone will give an answer to this question now. The covid history has changed all our classical knowledge about the nature of the virus, the incubation period, the seasonality, by infringing on the classical canons of virology. The virus is new to humans, regardless of its origin. The virus is insidious and unpredictable. But nevertheless its natural development will occur, symbiosis will be formed, which is coexistence of the virus and human body. But, of course, there must be the best efforts of medical science, including drugs. In this context, doctors and the state should be as honest as possible with the patients. That is very important. Now our whole worldview is changing, we are living through a transitional phase. Let's hope that the situation in Russia will change after the new pandemic both in the development of medicine, and with human resources, and with the legal framework. There is enormous potential!



Александр Валериевич, АСНА – это аптечная сеть, маркетинговое объединение или лекарственный маркетплейс? Каковы основные отличия от других игроков на рынке?

Мы стартовали 16 лет назад как аптечное объединение, и, находясь на стыке интересов производителей и аптек, непрерывно развиваясь и добавляя все новые и новые направления деятельности, дополнительные возможности доходности и устойчивости бизнеса, обеспечивая доступ не только к маркетинговым бюджетам фармпроизводителей, но и к компетенциям, технологиям, финансовым инструментам, обучению, профессиональным знаниям и цифровизации. Компания непрерывно движется вперед. Сегодня мы находимся на новом этапе развития, сопоставимом с моментом создания компании. Именно в данный момент идет масштабная перестройка, и в ближайшем будущем рынок увидит совершенно новую компанию, не имеющую аналогов на рынке.

– Каковы принципы работы объединения и его функциональность?

– АСНА на 100% партнерская система: мы не входили и не входим в конфликт интересов ни с кем и никогда. Это единственная компания на рынке, равноудаленная от его участников. У нас нет никаких активов, в интересах которых мы могли бы вести свой бизнес: нет аптек, логистических складов, собственного производства.

АСНА сотрудничает не только с аптечными сетями и фармацевтическими производителями, мы взаимодействуем с банками, торговыми сетями на рынке FMCG, «Почтой России», «Озоном» и другими компаниями.

АСНА это даже не бизнес – это скорее философия, которую можно описать достаточно просто: «УСПЕХ ПАРТНЕРА – ЭТО УСПЕХ АСНА».

Бизнес АСНА может быть успешен при одном условии – когда успешен, доходен и устойчив бизнес партнера, потому что единственный актив АСНА – это партнеры!

– Кто для Вас идеальный партнер, который подхватит и поддержит философию АСНА?

– В идеале партнер – это тот, кто в нас верит, смело за нами идет, и таких у нас очень много. Тот уровень доверия, который существует внутри ГК АСНА, нельзя придумать, искусственно создать, потому что, когда тебе верят, а ты пытаешься оправдать полученное доверие, это мотивирует к достижению высоких результатов.

В то же время те, кто не принимают нашу философию – ищут в ней какие-то темные пятна или скрытый смысл, заставляют нас двигаться, дают импульс к переменам, к поиску новых вариантов сотрудничества.

Я искренне говорю, что рассматриваю весь рынок как наших потенциальных парт-

неров, абсолютно всех, без исключений. Кто-то с нами сотрудничает давно и уже получил и получает все преимущества, а кто-то только сейчас задумывается об этом. Я убежден в том, что мы рано или поздно начнем сотрудничать со всем рынком, это только вопрос времени.

Помогая партнерам развивать бизнес, мы видим, что существует огромный дефицит знаний и профессионалов. Для решения этой потребности создан ЦЕНТР КОМПЕ-ТЕНЦИЙ, где каждый участник сможет самостоятельно использовать разработанные в АСНА инструменты от управления продажами до управления финансами и подбора персонала, например, для управления ассортиментом, ценообразованием, обучением и мотивацией персонала, или передать часть проблемного функционала на аутсорсинг, либо применить уже готовые комплексные решения, в том числе в части финансов: онлайн-бухгалтерию, аутсорсинг финансового директора, кредитование за один день, лизинг, юридическую поддержку. Это и многое другое позволит аптекам оптимизировать свой бизнес и сделать его более эффективным и современным. Таким образом, в личном кабинете, на портале для В2В-клиентов, каждый собственник сможет использовать автоматизированные решения АСНА, быстро проанализировать свой бизнес и наладить внутренние бизнеспроцессы в несколько кликов. Особенно это актуально в сегодняшних реалиях, когда нашим партнерам важно не оставаться один на один с возникающими вопросами.

– В 2021 году Вы анонсировали эволюционный виток в развитии компании, какие новые направления вы планируете развивать в ближайшее время?

– В аптечном объединении АСНА более 15 тысяч аптек и в основном это малый и средний бизнес. Общаясь с нашими

партнерами, аптечными сетями, мы постоянно объясняем, что сегодня недостаточно просто плыть по течению! Для того чтобы быть успешным, важно использовать все инструменты, имеющиеся в арсенале лидеров рынка. И АСНА готова эти инструменты и возможности нашим партнерам предоставить. И даже больше. В ближайшей перспективе мы сможем обеспечить малому и среднему бизнесу конкурентные преимущества, которые позволят чувствовать себя уверенно в конкуренции с глобальными игроками, а именно: портфель высокомаржинальных товаров, с гарантированной доходностью, комфортный и доходный доступ в е-сом (asna.ru), современные технологии управления продажами, финансами и персоналом (центр компетенций), доступ к эффективным и доходным партнерствам с фармпроизводителями, финансовые инструменты (банковские гарантии, факторинг, кредитование, лизинг).

В развитии взаимоотношений с другой частью наших партнеров – фармпроизводителями – АСНА тоже готова предложить современные формы сотрудничества. Мы создаем масштабируемую систему управления продвижением товаров. Предложение выглядит в общем-то достаточно просто: мы исследуем рынок и целевую аудиторию, подбираем лучшие инструменты поддержки и продвижения, запускаем продукт на рынок и выводим его в ТОП. Проще некуда. Мы отвечаем за результат вместе с нашим партнером, поэтому пристальное внимание уделяем каждому этапу жизненного цикла товара. Наша цель – определить самые эффективные каналы, использовать лучшие инструменты, чтобы донести до покупателя информацию о продукте там, где покупатель находится, и обеспечить возможность приобрести продукт в удобном для него месте комфортным способом.





Что мы понимаем под каналами продвижения? Это врачебные сообщества, аптечные и не аптечные сети, маркетплейсы, сервисы телемедицины, различные диджитал-проекты и, конечно, собственный сайт asna.ru. Для продвижения товаров и взаимодействия с разными сообществами планируем создать ЦЕНТР ПРОДВИЖЕНИЯ. По сути Центр продвижения будет выращивать вместе с производителями полноценные бренды, выводить их в лидеры, используя все возможности АСНА и делая ставку на омникальность. Сегодня мы много времени проводим в переговорах с партнерами, чтобы быстро и четко ориентироваться с меняющихся условиях и иметь возможность совместного решения.

Помогая партнерам развивать бизнес, мы видим, что существует огромный дефицит знаний и профессионалов. Для решения этой потребности в АСНА создан Центр компетенций, где каждый партнер сможет

самостоятельно использовать разработанные компанией инструменты от управления продажами до управления финансами и подбора персонала, например, для управления ассортиментом, ценообразованием, обучением и мотивацией персонала, или передать часть проблемного функционала на аутсорсинг, либо применить уже готовые комплексные решения, в том числе в части финансов: онлайн-бухгалтерию, аутсорсинг финансового директора, кредитование за один день, лизинг, юридическую поддержку. Это и многое другое позволит нашим партнерам оптимизировать свой бизнес и сделать его более эффективным и современным. Таким образом, в личном кабинете, на портале для В2В-клиентов, партнеры смогут использовать автоматизированные решения АСНА, быстро проанализировать свой бизнес и наладить внутренние бизнес-

АЛЕКСАНДР ШИШКИН:

«АСНА НА 100% ПАРТНЕРСКАЯ КОМПАНИЯ: МЫ НИКОГДА НИ С КЕМ НЕ ВХОДИЛИ В КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ. ВЕСЬ НАШ АКТИВ – ЭТО ПАРТНЕРЫ, ПРОИЗВОДИТЕЛИ И АПТЕЧНЫЕ СЕТИ. МЫ МАКСИМАЛЬНО ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В ИХ УСПЕХЕ, ПОТОМУ ЧТО ЧЕМ УСПЕШНЕЕ ПАРТНЕРЫ, ТЕМ УСПЕШНЕЕ ПАРТНЕРЫ, ТЕМ

процессы в несколько кликов. В изменившихся условиях мы готовы предложить новые услуги.

Еще одно направление – портал ASNA.RU. Это яркая иллюстрация клиентоцентричного подхода АСНА. Напомню, что наша философия - это «успех партнера - успех АСНА», и поэтому на asna.ru всегда сначала продается товар из аптек-партнеров независимо от формы заказа: бронирование, предзаказ или доставка на следующий день со склада дистрибутора номер один компании ПУЛЬС. Розничная наценка при поставке со склада максимально приближена к розничной наценке в аптеке. Это наше принципиальное отличие от других, аналогичных сервисов, где аптеки используют исключительно в качестве ПВЗ (пункты выдачи заказа – прим. ред.), не заботясь об их экономике. Очевидным преимуществом сервиса asna.ru является и то, что он является частью активно развивающейся экосистемы «СЕТЬ ПАРТНЕРСТВ «ОГОНЬ». Безусловно такое партнерство поможет сервису занять существенную долю е-сом на фармрынке. Набор услуг и сервисов партнеров экосистемы «Огонь» расширяется и в этом году мы планируем совместно закрыть до 100% потребностей клиентов. Интеграция позволит нам получить дополнительный трафик на портал asna.ru, тем самым увеличить выручку в аптеках партнеров и обеспечить рост продаж товаров наших партнеров фармпроизводителей.

Asna.ru – канал общения с потребителем. У нас есть четкий план его развития. Уже скоро будут видны изменения в юзабилити, удобстве, скорости работы.

– Развивать подобный бизнеспроект было бы невозможно без профессиональной команды. Расскажите о своих сотрудниках.

- Для реализации новой стратегии в команду приходят сложившиеся профессионалы, ранее работавшие на руководящих постах в таких, компаниях как МТС, Связной, М-Видео, Авито, Банк Открытие и др., и которые никогда ранее не сталкивалась с фармацевтическим рынком. Когда я общался с кандидатами на ту или иную позицию, для меня было главным – заинтересованность в личностном росте, в самореализации, и для меня очевидно, что, если такие ребята выбрали нашу компанию, это означает, что они видят в ней потенциал для своего личностного роста. Каждый из них привносит свою собственную экспертизу и опыт, которыми обогащает нашу компанию и в целом нашу отрасль. Впереди нас ждет реализация огромного множества идей и планов. Уверен, что с такой командой все будет так, как задумали.

Фармацевтический рынок достаточно узкий. Как защитить свой бизнес от конкуренции и сохранить свое место?

АСНА создала ту нишу рынка, в которой работает. В нашем деле мы были первыми и долгое время оставались единственными. Релевантных АСНА бизнесов в мире немного, если есть вообще, что, кстати, подтверждает официальное заключение консалтинговой компании BAIN. Время от времени появляются игроки, которые пробуют создать что-то подобное, но ничего не выходит, потому что у них нет основного преимущества АСНА – ее философии! Все наши потенциальные конкуренты рано или поздно входят в жесткий конфликт интересов, который разрушает бизнес изнутри. Это происходит раз за разом потому, что никто так и не понял в чем наша фишка! Мало того могу ответственно утверждать: чтобы сейчас сделать аналог АСНА нужны инвестиции совершенно другого уровня, чем те, которые делал я, когда начинал

– Пандемия ускорила изменения на фармацевтическом рынке и стала ключом к быстрой трансформации процессов. Вы считаете, что будущее в цифровизации?

– Новые технологии на рынке ритейла скоро придут в фарму. Они связаны с внутренними процессами управления аптечной сетью. Роботизация аптек, информационные электронные панели, технологии, связанные с оплатой товара, виртуальные полки с возможностью просмотра упаковки, детальная и понятная инструкция по применению, в том числе и в видеоформате, и другие тренды меняют нашу действительность.

Онлайн-коммерция в России проходит этап становления и еще не достигла зрелости. Старт дистанционной торговли стал новым периодом развития фармрынка. Масштаб роста рынка колоссальный, и этот рост обеспечивается изменением привычек и поведения миллионов покупателей. Онлайн-покупки становятся для россиян необходимым элементом их обычной жизни. Увеличивается частота покупок, люди пробуют новые категории. Кроме того, они стремятся заказать все в одном месте, в том числе и лекарства.

С 1 сентября прошлого года несетевые аптеки получили возможность вести онлайн-торговлю лекарствами и продавать препараты на маркетплейсах. Многие из них (Ozon, Wildberries и другие) успешно вышли на онлайн-рынок безрецептурных препаратов. Несмотря на общее снижение покупательской способности населения, онлайн-торговля продолжает расти.

Классические аптеки чувствуют себя менее уверенно, в особенности те, у которых нет онлайн-витрин. Впрочем, формат тра-

диционных аптек рано считать полностью себя исчерпавшим, и сегодня это особенно заметно. Несмотря на развитие е-сот, покупают онлайн и пользуются доставкой в основном жители крупных городов, в которых и без того много аптек. В небольших городах люди по-прежнему сами ходят за лекарствами. Отчасти это обусловлено отсутствием нужных сервисов, отчасти – консервативностью потребителей. Кроме того, аптеки остаются важной точкой фармацевтической помощи: люди консультируются с фармацевтами, поскольку в труднодоступных районах врачей не хватает.

– Какие изменения грядут на фармацевтическом рынке? Чего стоит ждать в будущем?

– Наша действительность стремительно меняется, вместе с ней и фармацевтический рынок. Пандемия повернула вектор развития в сторону электронных сервисов. Фармацевтическая розница сталкивается с новыми вызовами и старается адаптироваться к новой реальности. Конкуренция ужесточается. Нужно идти в ногу со временем, использовать все доступные инструменты, знания и возможности, чтобы сделать бизнес успешнее. И даже кризис может оказаться стимулом для развития.

В 2022 году доля e-com в общем объеме продаж лекарств будет расти. В этом году запланирован полномасштабный эксперимент с электронными рецептами и дистанционной продажей рецептурных лекарств в некоторых регионах России.

В одиночку малому и среднему бизнесу, особенно в отдаленных и труднодоступных районах, не выжить. Для сохранения рентабельности они будут объединяться в маркетинговые союзы, вступать в профессиональные ассоциации. Только так можно сохранить бизнес и оказывать фармацевтическую помощь высокого качества населению, соблюдая все нормы законодательства в любой реальности.

– Каким будет кризис 2022 года и как к нему подготовится?

– В любых кризисных ситуациях не стоит паниковать и принимать эмоциональные, невзвешенные решения. Нельзя на ходу менять стратегию и тактику развития бизнеса, считаю, что лучше посидеть, оглядеться и посмотреть, как будут развиваться события.

В зависимости от ситуации, порой необходимы быстрые решения, от которых зависит дальнейшее развитие. С учетом этих составляющих даже сейчас можно достичь успеха компании. Считаю, что нужно учиться жить в новых условиях, а качество нашей работы будет зависеть от тех процессов, которые уже выстроены. Главное сегодня правильно применить все имеющиеся знания. Многие замыкаются на своем старом опыте, а нужно выйти за его рамки, и тогда откроется много новых возможностей.

Этот кризис не первый на нашем пути, но он более понятный. У нас сейчас есть большое количество аналитики, и мы можем общаться с каждым партнером на языке цифр. Вместе смотреть, как развиваемся, корректировать те или иные действия. Только партнерство поможет максимально эффективно адаптироваться к новым условиям и развиваться дальше.

– Что еще сейчас нужно сделать, чтобы завтра было лучше?

– Необходимо работать над эффективностью и оценивать все риски, например, сейчас все ищут тот или иной товар, а в мае, из-за снижения покупательской способности, будут думать, где его продать и кому. Необходимо все анализировать и думать на несколько шагов вперед.

Важно оставаться честными как перед партнерами, так и потребителем. Нужно разговаривать с коллегами, слышать друг друга, относится к сложившейся ситуации с пониманием. Время сложное и поддержка очень важна. Только так партнерство может стать крепким, а бизнес успешным.





ASNA -

THIS IS THE FUTURE TODAY

There is very little information in the federal and industry media about ASNA and its development. It is known that it is an online service for searching and ordering drugs with the possibility of their delivery to the selected pharmacy or directly to the house. However, ASNA is well known on the industry market since 2005 and is primarily interested in introduction of alternative model of pharmacy business to the pharmaceutical market. During this time ASNA has consolidated small and medium pharmacy business into one large and powerful force, whose representatives successfully work all over the country. The passing year was a landmark for ASNA: the company announced a new development strategy and presented a business model for the next 3 years.

About development plans, new directions and just about brand's perspectives ALEXANDER SHISHKIN, ASNA General Director and founder, told in the interview with VADIM VINOKUROV, chairman of editorial board of BUSINESS-DIALOG MEDIA.

- Aleksandr Valeriyevich, is ASNA a pharmacy network, a marketing association or a drug marketplace? What are the main differences from other market players?

We started 16 years ago as a pharmacy association and we are at the intersection of manufacturers and pharmacies, constantly developing and adding more and more new activities, additional opportunities for profitability and sustainability of business, providing access not only to the marketing budgets of pharmaceutical manufacturers, but also competence, technology, financial instruments, training, professional knowledge and digitalization. The company is constantly moving forward. Today, we are at a new stage of development, comparable to when the company was founded. At this very moment there is a large-scale restructuring, and in the near future the market will see a completely new company, which has no analogues on the market.

- What are the principles of the association and its functionality?

- ASNA is a 100% partnership system: we are not and never have been in a conflict of interest with anyone. This is the only company in the market, equidistant from its members. We do not have any assets for which we could run our business: no pharmacies, logistics warehouses, or our own production facilities.

ASNA cooperates not only with pharmacy chains and pharmaceutical manufacturers, we cooperate with banks, retail chains on the FMCG market, Russian Post, Ozon and other companies.

ASNA is not even a business, but rather a philosophy, which can be described quite simply: "PARTNER'S SUCCESS IS ASNA'S SUCCESS".

ASNA business can be successful under one condition – when partner's business is successful, profitable and sustainable, because the only asset of ASNA is partners!

- Who is an ideal partner for you, who will pick up and support ASNA philosophy?

- Ideally, a partner is someone who believes

in us, who follows us boldly, and we have a lot of them. That level of trust that exists within ASNA Group cannot be invented, artificially created, because when people trust you and you try to justify that trust, it motivates to achieve high results.

At the same time those who do not accept our philosophy – looking for some dark spots or hidden meanings in it, make us move, give us an impulse to change, to look for new ways to cooperate.

I honestly say that I view the entire market as our potential partners, absolutely everyone, without exception. Some have been cooperating with us for a long time and have already received all the benefits, while others are only now thinking about it. I'm sure that sooner or later we will start cooperating with the entire market, it's just a matter of time.

When we help our partners develop their business, we see that there is a huge lack of knowledge and professionals. To solve this need we created a COMPETENCE CENTER, where each participant can independently use tools developed at ASNA, from sales management to financial management and staff recruitment, for example, to manage the assortment, pricing, training and staff motivation, or outsource part of the problematic functionality, or use ready-made comprehensive solutions, including financial part: online bookkeeping, outsourcing of financial director, one-day lending, leasing, legal support. This and much more will allow pharmacies to optimize their business and make it more efficient and modern. Thus, in a personal cabinet, on a portal for B2B clients, each owner will be able to use automated solutions of ASNA, quickly analyze their business and set up internal business processes in a few clicks. This is especially relevant in today's realities, when it is important for our partners not to be left alone with emerging

- In 2021 you announced an evolutionary turn in the development of the company, what new areas do you plan to develop in the near future?

 ASNA pharmacy association has more than 15 thousand pharmacies and they are mostly small and medium-sized businesses. Communicating with our partners, pharmacy chains, we constantly explain that today it's not enough just to swim with the flow! To be successful, it is important to use all the tools in the arsenal of market leaders. And ASNA is willing to provide these tools and opportunities to our partners. And even more. In the near future we can provide small and medium-sized business with competitive advantages, which will help to feel confident in competition with global players, namely: a portfolio of high-margin products with guaranteed profitability, comfortable and profitable access to e-com (asna.ru), modern technologies for sales, finance and human resources management (competence center), access to effective and profitable partnerships with pharmaceutical manufacturers, financial instruments (bank guarantees, factoring, crediting, leasing).

In developing relationships with another part of our partners, pharmaceutical manufacturers, ASNA is also ready to offer modern forms of cooperation. We create a scalable promotion management system. The proposal looks quite simple: we research the market and the target audience, select the best tools for support and promotion, launch the product on the market, and bring it to the top. It couldn't be easier. We are responsible for the result together with our partner, so we pay close attention to each stage of the product life cycle. Our goal is to identify the most effective channels, to use the best tools to get the word out about the product where the customer is, and to ensure that the product can be purchased in a convenient place for the customer in a convenient way.

What do we mean by promotion channels? These are medical communities, pharmacy and nonpharmacy chains, marketplaces, telemedicine services, various digital projects, and of course our own website, asna.ru. In order to promote products and interact with different communities, we plan to create a Promotion Center. In fact, the promotion





center will be growing full-fledged brands together with the producers, bringing them to the leaders, using all ASNA opportunities and staking on their uniqueness. Today we spend a lot of time negotiating with our partners, so we can quickly and clearly navigate in a changing environment and have the opportunity to make joint decisions.

As we help our partners grow their business, we see that there is a huge shortage of knowledge and professionals. In order to solve this need ASNA set up a Competence Center, where each partner can independently use tools developed by the company, from sales management to finance management and staff recruitment, for example, to manage the assortment, pricing, training and motivation of personnel, or pass part of the problematic functionality to outsourcing, or use ready-made comprehensive solutions, including financial part: online bookkeeping, outsourcing of financial director, oneday lending, leasing, legal support, etc. This and much more will allow our partners to optimize their business

and make it more efficient and modern. Thus, partners will be able to use automated solutions of ASNA, quickly analyze their business and set up internal business processes in a few clicks in a personal office on the portal for B2B clients. In this changed environment, we are ready to offer new services.

Another direction is the ASNA.RU portal. It is a striking illustration of client-centric approach of ASNA. Let me remind you that our philosophy is "partner's success is

ALEXANDER SHISHKIN:

"ASNA IS A 100% PARTNER
COMPANY: WE HAVE NEVER
HAD A CONFLICT OF INTEREST
WITH ANYONE. ALL OF OUR
ASSETS ARE PARTNERS,
MANUFACTURERS AND
PHARMACY CHAINS. WE ARE
MAXIMALLY INTERESTED IN
THEIR SUCCESS, BECAUSE
THE MORE SUCCESSFUL OUR
PARTNERS ARE, THE MORE
SUCCESSFUL WE ARE."

ASNA's success," and that's why asna.ru always sells goods from partner pharmacies first, regardless of the order form: reservation, preorder or next day delivery from the warehouse of PULS, the number one distributor. The retail markup for delivery from warehouse is as close as possible to the retail markup in the pharmacy. This is our fundamental difference from other, similar services, which use pharmacies solely as check-out points, not caring about their economics. An obvious

advantage of the asna.ru service is that it is part of the actively developing ecosystem of the "FIRE PARTNERSHIP NETWORK". This partnership will undoubtedly help the service to occupy a significant share of the e-something on the pharmaceutical market. The set of services of "Fire" ecosystem partners is expanding and this year we plan to jointly cover up to 100% of customers' needs. Integration will allow us to get additional traffic to the asna.ru portal, thereby increasing revenues in partner pharmacies and ensuring growth of sales of our partner pharmacies' products.

Asna.ru is a channel of communication with the consumer. We have a clear plan for its development. We will soon see changes in the usability, convenience and speed of work.

- It would be impossible to develop such a business project without a professional team. Tell us about your employees.

 To implement the new strategy, the team is made up of professionals who have worked in executive positions in companies such as MTS, Svyaznoy, M-Video, Avito, Otkritie Bank, etc., and who have never

Avito, Otkritie Bank, etc., and who have never worked in the pharmaceutical market before. When I talked to the candidates for one position or another, the main thing for me was the interest in personal growth, in self-actualization, and it is obvious for me that if these guys chose our company, it means that they see in it the potential for their personal growth. Each of them brings their own expertise and experience, which enriches our

company and our industry as a whole. There are a lot of ideas and plans ahead of us. I am sure that with such a team everything will be as we planned.

- The pharmaceutical market is quite narrow. How do you protect your business from competition and keep your place?

- ASNA created the niche market in which it operates. We were the first in our business. and for a long time we were the only one. There are few, if any, ASNA relevant businesses in the world, which, by the way, is confirmed by the official conclusion of BAIN consulting company. From time to time there are players who try to create something similar, but it does not work, because they do not have the main advantage of ASNA - its philosophy! All of our potential competitors sooner or later enter into a tough conflict of interest that destroys business from within. This happens over and over again because no one has ever understood what our thing is! Moreover, I can responsibly say that to make an analogue of ASNA now you need an investment of an entirely different level than the one I made when I started the business.

- The pandemic has accelerated changes in the pharmaceutical market and is the key to a rapid transformation of processes. Do you think the future is in digitalization?

- New technologies in the retail market are coming to the pharmaceutical business soon. They are related to the internal processes of managing the pharmacy chain. Robotization of pharmacies, information electronic panels, technologies related to payment for goods, virtual shelves with the ability to view packaging, detailed and clear instructions for use, including in video format, and other trends are changing our reality.

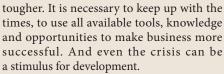
Online commerce in Russia is in its formative stages and has not yet reached maturity. The start of distance selling has become a new period in the development of the pharmaceutical market. The scale of market growth is enormous, and this growth is ensured by changes in the habits and behavior of millions of buyers. Online purchases are becoming a necessary element of Russians' everyday lives. The frequency of purchases is increasing and people are trying out new categories. In addition, they tend to order everything in one place, including drugs.

Since September 1 last year, non-network pharmacies have been able to conduct online drug sales and sell drugs on marketplaces. Many of them (Ozon, Wildberries and others) successfully entered the online marketplace without prescription drugs. Despite a general decline in the purchasing power of the population, online commerce continues to grow.

Classic pharmacies feel less confident, especially those that do not have online displays. However, the format of traditional pharmacies is too early to consider itself completely exhausted, and today it is especially noticeable. Despite the development of e-com, buy online and use delivery mainly residents of large cities, which already have many pharmacies. In smaller cities, people still go out to buy their own medicine. This is partly due to the lack of necessary services, partly due to the conservatism of consumers. In addition, pharmacies remain an important point of pharmaceutical care: people consult pharmacists, because there are not enough doctors in hard-to-reach areas.

- What changes are coming to the pharmaceutical market? What should we expect in the future?

 Our reality is changing rapidly, and with it the pharmaceutical market. The pandemic has turned the vector of development toward electronic services. Pharmaceutical retailers are facing new challenges and are trying to adapt to the new reality. Competition is getting



In 2022 the share of e-com in total drug sales will grow. A full-scale experiment with electronic prescriptions and remote sales of prescription drugs in some regions of Russia is planned for this year.

Small and medium-sized businesses, especially in remote and hard-to-reach areas, cannot survive on their own. To maintain profitability, they will unite in marketing unions, join professional associations. This is the only way to keep business and provide high quality pharmaceutical care to the population, complying with all legal norms in any reality.

- What will the crisis be like in 2022 and how can you prepare for it?

– In any crisis situation you should not panic and make emotional, unweighed decisions. You should not change your business development strategy and tactics on the fly, I believe it's better to sit back, look around and see how events develop.

Depending on the situation, sometimes you need to make quick decisions on which further development depends. With these elements in mind, it is possible to achieve the company's success even now. I think that it is necessary to learn to live under new conditions, and the quality of our work will depend on the processes that are already built. The main thing today is to correctly apply all the available knowledge. Many people get stuck in their old experience, but it's necessary to go beyond that, and then a lot of new opportunities will open up.

This crisis is not the first one on our way, but it's more understandable. We have a lot of analytics now, and we can communicate with each partner in the language of numbers. Together we can look at how we are developing, adjust certain actions. Only partnership will help to adapt to the new conditions in the most effective way and develop further.

- What else needs to be done now to make tomorrow better?

- It is necessary to work on efficiency and assess all the risks, for example, now everyone is looking for some product or other, and in May, because of the decrease in buying power they will think where to sell it and to whom. It is necessary to analyze everything and think several steps ahead.

It is important to remain honest with both partners and the consumer. It is necessary to talk to colleagues, to hear each other, and to be understanding of the situation. Times are difficult, and support is very important. Only in this way can partnerships become strong, and business become successful.





Константин ЛЯДОВ, разработчик «Умного кабинета» и «Дистанционной реабилитации»

Когда я начал об этом думать, то сразу поставил перед собой цель создать новую реальность для реабилитационных технологий. Усилить и оптимизировать с помощью IT все, что мы уже делаем, включая двигательные и когнитивные тренировки. Мне нравится такая аналогия: до Генри Форда производили автомобили и составные части были те же самые — руль, колеса, кузов, двигатель и так далее, но ручной труд не давал возможности получить стандартно высокое качество. Форд разделил производство на стандартные операции, поручив механизмам значительную часть работы. Вот и мы в нашем комплексе вроде как делаем то же самое, что и в стандартном реабилитационном отделении, но значительно эффективнее, поручив большую часть работы тренажерам и компьютерам, создавая индивидуальные реабилитационные программы из тщательно отобранных упражнений с доказанной эффективностью и при этом значительно, в разы, снизив затраты на фонд оплаты труда.

4.0», мы думаем, что это происходит «не в нашей жизни». Робототехника, искусственный интеллект, дополненная реальность находят применение в каких-то сложных производствах, а обычные люди с этим не сталкиваются. А на самом деле мы с этими технологиями уже живем, просто не всегда замечаем. Более того, они рождаются не только в Японии или Германии, но и в нашей стране. К примеру, в такой близкой и понятной каждому сфере, как здравоохранение. Уникальные реабилитационные технологии компании «Орторент» помогают вернуться после тяжелых заболеваний и травм к полноценной жизни даже тем больным, которые до недавнего времени считались безнадежными.

ТЕХНОЛОГИЯ ВИРТУАЛЬНАЯ – ВЫЗДОРОВЛЕНИЕ РЕАЛЬНОЕ

«Умный зал»

«Умный зал функционально-пространственной реабилитации» – полностью российская, принципиально новая технология реабилитации людей с двигательными нарушениями. Она не имеет аналогов в России и за рубежом. Основана на технологии виртуальной реальности. Создана нашими врачами под руководством академика РАН, профессора Константина Лядова совместно с командой инженеров компании «Орторент». Людей учат заново ходить, пользоваться бытовыми приборами, ездить в транспорте с помощью 3D-модели.

Обычные реабилитационные технологии подразумевают занятия с пациентом. Инструктор берет его за пояс и водит по больничным коридорам. В тяжелых случаях другой инструктор становится на колени и передвигает ноги пациента. Потом, когда че-

ловек выписывается и попадает домой, наработанные навыки теряются. В «Умном зале» врач следит за восстановительным процессом удаленно, через монитор. Перед пациентом – тоже монитор. Команды ему дает компьютерная программа: сделать шаг, включить свет, зайти в автобус. Он полностью погружается в имитацию реальности. А помогает ему в этом специальная подвесная система, которая установлена в «Умном зале».

Виртуальность сочетается с бытовой обстановкой. Мир за пределами больницы имитируется полностью – вплоть до звукового сопровождения. Результаты такого восстановления поражают. Например, пациент после инсульта вообще не мог говорить и двигаться. Через некоторое время занятий он заговорил, а позже начал ходить, хотя таких пациентов обычно считают обреченными быть прикованными к постели.



Уникальный опыт реабилитации распространился по всей стране. Минздрав поручил оснастить «Умными залами» больницы в разных городах России. Важно отметить, что адаптация к реальности происходит не только быстро, но и без всякого риска для здоровья.

«Умный зал ФПР» представляет собой высокотехнологичный мультимодальный программно-аппаратный комплекс. В нем создана особая симулированная среда для решения самых необходимых бытовых задач, которые возникают в квартире, на улице, в магазине, будь то самообслуживание на кухне, подъем по лестнице или эскалатору, поход за покупками, поездка на общественном транспорте, вождение автомобиля. Мультимодальность подразумевает разностороннее воздействие на организм пациента, разные режимы работы и возможность усложнения задач.

«Умный зал» оснащен специальными техническими средствами и конструкциями, разработанными по заказу врачей инженерами компании «Орторент». Технология биологической обратной связи, имеющаяся у большинства тренажеров, позволяет пациенту видеть, правильно ли он выполняет действия, а инструктору получать информацию об эффективности проводимого тренинга. Различные устройства для эрготерапии помогают человеку заново учиться ухаживать за собой и обслуживать себя. Специально сконструированы муляжи и реальные предметы повседневного обихода.

«Дистанционная реабилитация»

Эта программа реализована для пациентов, проходящих реабилитацию на дому. Телемедициной давно никого не удивишь, но здесь разработчики пошли дальше. Это дистанционно контролируемая реабилитация. Новизна в том, что пациент не остается с тренажерами один на один – все происходит под контролем специалиста. Почти все тренажеры разработаны компаний «Орторент».

Если в «Умном зале» больной находится физически, то здесь абсолютно все основано на «удаленке». Кстати, придумано это было задолго до пандемии, но она лишь прибавила «Дистанционной реабилитации» популярности. Все, начиная от первичной консультации и до успешного выздоровления, проходит в режиме онлайн.

Под каждого пациента формируется индивидуальная программа, которую ему предстоит пройти под ненавязчивым, но неусыпным контролем куратора. В этом главная суть. У пациента есть гарантия того, что он будет все делать правильно, а следовательно, выздоровеет. При этом расширяется круг людей, которым раньше реабилитация была и вовсе недоступна. Ведь бывают случаи, когда реабилитационный период очень длительный - год или даже несколько лет. Человек не может столько времени находиться в больнице. Кроме того, программа является хорошим дополнением к реабилитации, пройденной в стационаре. «Дистанционная реабилитация» позволяет проходить все необходимые процедуры дома, столько времени, сколько надо.

Обычно занятия бывают по пять раз в день. Люди проходят реабилитацию после инсультов и черепно-мозговых травм, повреждений спинного мозга, травм опорно-двигательного аппарата, эндопротезирования суставов. «Дистанционная реабилитация» позволяет избежать перерывов между реабилитационным курсами и поднять на качественно новый уровень эффективность восстановительного лечения.

«OPTOPEHT»

– ПРОИЗВОДИТЕЛЬ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ РЕАБИЛИТАЦИИ ПАЦИЕНТОВ С ЗАБОЛЕВАНИЯМИ ОПОРНО-ДВИГАТЕЛЬНОГО АППАРАТА И НЕРВНОЙ СИСТЕМЫ

– ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ РЕАБИЛИТАЦИОННОГО ОБОРУДОВАНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ





Konstantin LYADOV, developer of Smart Room and Remote Rehabilitation

When I started thinking about it, I immediately set myself the goal of creating a new reality for rehabilitative technologies, to enhance and optimize with IT everything we already do, including motor and cognitive training. I like the following analogy: before Henry Ford, the cars were produced and the components were the same – steering wheel, tyres, body, engine and so on, but manual work did not allow for a consistently high quality. Henry Ford divided production into standard operations, entrusting a large part of the work to machines. In our rehabilitation unit, we do exactly the same thing as at the standard rehabilitation centre, but in a much more efficient way, using machines and computers for most of the work, creating personalized rehabilitation programmes based on carefully selected exercises of proven effectiveness, and drastically reducing payroll costs.

When people talk about change in the technological paradigm, the advent of Industry 4.0, they assume that this happens "somewhere in a different world". It is like robotics, artificial intelligence, augmented reality are being used in some sophisticated industries, while ordinary people are not exposed to them. In reality, we already live with these technologies, we just do not always notice them. Moreover, they are not only being developed in Japan or Germany, but in Russia as well, for example, in healthcare, which is so vital and comprehensible to all. Unique rehabilitative technologies of Orthorent help patients, who until recently were considered hopeless, to return to a normal life after serious illness or injury.

VIRTUAL TECHNOLOGY – REAL RECOVERYTHING

Smart Room

The Smart Room functional-spatial rehabilitation is entirely Russian development. It is a fundamentally new technology for rehabilitation of people with motor disorders. It has no analogues either in Russia and abroad. It is based on the technology of virtual reality. It was created by our doctors under the guidance of Academician of the Russian Academy of Sciences, Professor Konstantin Lyadov, together with a team of engineers from Orthorent. People are taught to walk again, use everyday appliances, and use transport with the help of a 3D model.

Conventional rehabilitation techniques involve working with the patient. An instructor takes him or her by the waist and leads the patient through the hospital corridors. In severe cases, a second instructor kneels down and moves the patient's legs. Then, when the person leaves the hospital and returns home, the skills learned are lost. In Smart Room, the doctor monitors the recovery process remotely, through a monitor. The patient has a monitor in front of him/her. A computer programme gives the patient the commands: to take a step, switch on the light, get on the bus. The patient is

completely immersed in the artificial reality. The special simulators, which are installed in Smart Room, help him or her with this.

Virtual reality is combined with a real-life context. The world outside the hospital is fully imitated, right down to the sounds. The results of this reconstruction are stunning. One patient, for example, was unable to speak or move at all after suffering a stroke. After some time of classes, he began to talk, and later began to walk, although such patients are usually considered doomed to be bedridden.

A unique rehabilitation experience has expanded across the country. The Ministry of Health has instructed hospitals in various Russian towns and cities to be equipped with Smart Rooms. It is important to note that adaptation to reality happens not just quickly, but also without any risk to health.

FSR Smart Room is a hightech multimodal hardware and software complex. It creates a special simulated environment for solution of the most vital everyday tasks, which arise in the flat, on the street, in the shop, whether it is self-service in the kitchen, walking up the stairs or the escalator, going shopping, taking public transport, or driving a car. Multimodality implies a variety of effects on the patient's body, different modes of





operation and the possibility of increasing the complexity of tasks.

Smart Room is equipped with special technical means and constructions, developed by Orthorent engineers at the orders of doctors. Among them are training devices with biofeedback, which allow the patient to see if he/she performs the exercises correctly, and the instructor can obtain information on the effectiveness of the training performed. There are various occupational therapy devices so that the patients can relearn how to look after themselves and how to take care of themselves. Models and real everyday objects are purpose-built.

Remote Rehabilitation

This programme is implemented for patients undergoing rehabilitation at home. Telemedicine has been around for a long time, but the developers have made a step further here. We speak about remotely monitored rehabilitation. The novelty is that the patient is not left alone with the simulators – everything happens under the supervision of a specialist. Almost all the simulators are designed by Orthorent.

While in Smart Room the patient is physically present, this device is based on remote control. By the way, it was invented long before the pandemic, but it only added popularity to Remote Rehabilitation. Everything from the initial consultation to successful recovery is done online.

Each patient is given an individual programme, which he or she has to follow under the unobtrusive but watchful eye of a supervisor. This is the main point. The patient is guaranteed to do everything right, and consequently to get well. This widens the circle of people obtaining help who previously had no access to rehabilitation. In some cases, the rehabilitation period can be very long – a year, or even a few years. A person cannot stay in hospital for such a long time. Moreover,

the programme is a good complement to the rehabilitation that has been carried out in hospital. Remote Rehabilitation allows you to go through all the necessary procedures at home, just as long as you need it.

Generally, sessions are held five times a day. People are rehabilitated after strokes and craniocerebral injuries, spinal cord injuries, musculoskeletal injuries, and joint endoprosthetics. Remote Rehabilitation enables people to avoid interruptions between rehabilitation sessions and raises the effectiveness of rehabilitation treatment to a new level.

ORTHORENT

- MANUFACTURER OF MEDICAL EQUIPMENT FOR REHABILITATION OF PATIENTS WITH DISEASES OF THE MUSCULOSKELETAL, PERIPHERAL AND CENTRAL NERVOUS SYSTEMS

- OFFICIAL
REPRESENTATIVE OF
THE WORLD'S LEADING
MANUFACTURERS
OF REHABILITATION
EQUIPMENT IN THE
RUSSIAN FEDERATION



РАМАЗАН ФАЙЗИЕВ:

МЫ МОЖЕМ СТАТЬ
ЛИДЕРАМИ ПРОИЗВОДСТВА
БЕЗОПАСНЫХ ШПРИЦЕВ

конце прошлого года астраханец Рамазан Файзиев признан лучшим изобретателем России и обладателем главной премии Всероссийского общества изобретателей и рационализаторов (ВОИР) 2021 года в 1 млн рублей. Победу в конкурсе ему принесла разработка безопасных медицинских шприцев. Рамазан Мусаевич полученную премию уже направил на продвижение проекта, совершенствование существующих медицинских изделий и внедрение новых патентных решений в сфере здравоохранения, часть средств пожертвовал на образовательные и благотворительные цели. А нашему изданию рассказал о своих «ноухау» и о сложностях реализации проекта по производству безопасных шприцев в России.

«Я выражаю самую искреннюю благодарность ВОИР, Роспатенту, Российской Академии Наук — и не только за признание моего изобретения, — говорит Рамазан Файзиев. — ВОИР предпринимает немало усилий для того, чтобы производство инновационных шприцев третьего поколения, наконец, открылось и в России».

Изобретатель является генеральным директором компании МЕДИНТЕХ
— резидента Астраханской особой экономической зоны (093) промышленно-производственного типа «Лотос». Компанией в 2016 году было заключено соглашение с Правительством Астраханской области и 093 «Лотос» об осуществлении деятельности на территории региона, проектом предусмотрено производство около 200 млн штук безопасных шприцев в год.



Несколько лет назад Всемирная организация здравоохранения обратилась к мировому сообществу с настоятельной рекомендацией перейти на использование безопасных шприцев в медицинской практике и даже выпустила соответствующие директивы. Это было вызвано исследовательскими данными о широком распространении в мире СПИДа и гепатита, которые передаются, в том числе, через инъекции. Только в России социально-экономическое бремя заболеваний, вызванных гемоконтактными инфекциями, ежегодно составляет около 100 млрд рублей.

И я решил сделать собственную конструкцию шприца. В чем суть моего изобретения? Мой шприц, в отличие от существующих мировых аналогов, имеет три степени защиты: для пациента – невозможность повторного использования, для медицинского персонала – абсолютная безопасность от случайной травмы иглой, а для самого изделия – защита от самопроизвольного срабатывания во время транспортировки. Последнее немаловажно, ведь



Всероссийское общество изобретателей и рационализаторов (ВОИР) объединяет усилия созидателей, направленные на обеспечение инновационного и технологического прорыва в российской экономике



при транспортировке безопасных шприцев иностранного производства часто наблюдается такая картина: после вскрытия потребительской упаковки обнаруживается, что часть шприцев «сработала» самопроизвольно и считается бракованной.

Я этот момент учел. Такого «стоп-крана», который я придумал, больше нигде нет. Между упором для пальца и основанием цилиндра имеется маленькая лимитная пластинка, предотвращающая самопроизвольное срабатывание шприца. Таким образом, исключаются потери медизделий при транспортировке.

Но, казалось бы, зачем импортировать, когда можно наладить свое производство? В Российской Федерации нет ни одного предприятия, выпускающего безопасные шприцы, что свидетельствует об уникальности, актуальности и огромном потенциале импортозамещения нашего проекта, особенно в современных условиях санкционного давления. Продукция востребована не только в период организации проведения масштабных мероприятий по вакцинации и иммунизации, но и в перспективе, как медицинское изделие, рекомендованное Всемирной организацией здравоохранения. После того, как шприцы со втягиваемыми

иглами показали свою эффективность, многие страны перешли исключительно на них. Перешли официально – это значит, что обычные шприцы законодательно запрещено производить и использовать. В нашей стране соответствующей нормативно-правовой базы до сих пор нет.

Ровно пять лет назад, в апреле 2017 года, на территории особой экономической зоны «Лотос» в Астраханской области состоялась закладка капсулы в честь начала строительства завода компании МЕДИНТЕХ по производству медицинских шприцев третьего поколения. Несмотря на то, что ОЭЗ «Лотос» предоставляет необходимую инфраструктуру своим резидентам, завершение строительства и сроки ввода предприятия в эксплуатацию постоянно сдвигаются. Сначала был 2019 год, потом 2021-й, теперь планируется 2024-й. В большей части это связано с отсутствием стабильного финансирования. Такие мегапроекты, бесспорно, нуждаются в существенной государственной поддержке, государственном участии, особенно сейчас.

Конечно, мы активно работаем с группами заинтересованных частных инвесторов. Но инвесторы, которые хотели бы вложиться в этот проект, потому что видят его перспективность и понимают,

ХОЛДИНГ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ И ОБОРУДОВАНИЯ

ПО СЛОВАМ РАМАЗАНА ФАЙЗИЕВА, РОССИЙСКАЯ ОТРАСЛЬ ПРОИЗВОДСТВА МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ И
ОБОРУДОВАНИЯ ПОКА НА 75-80% ЗАВИСИТ ОТ ИМПОРТНЫХ ПОСТАВОК. СИТУАЦИЯ НЕ МЕНЯЕТСЯ ГОДАМИ,
ХОТЯ ВЕДУЩИЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ЭКСПЕРТЫ ДАВНО ГОВОРЯТ О ТОМ, ЧТО НЕОБХОДИМО РАЗВИВАТЬ СОБСТВЕННОЕ
ПРОИЗВОДСТВО СТРАТЕГИЧЕСКОЙ И ЖИЗНЕННО НЕОБХОДИМОЙ ПРОДУКЦИИ. ОСОБЕННО АКТУАЛЬНО ЭТО СЕЙЧАС,
КОГДА МНОГИЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ПОСТАВЩИКИ ОТКАЗЫВАЮТСЯ РАБОТАТЬ НА РОССИЙСКОМ
РЫНКЕ. В ЭТОЙ СВЯЗИ РАМАЗАН МУСАЕВИЧ ПРЕДЛАГАЕТ СОЗДАТЬ ПОД ЭГИДОЙ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ ФЕДЕРАЛЬНЫХ
ВЕДОМСТВ РФ ХОЛДИНГ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ И ОБОРУДОВАНИЯ С
ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ. В РАМКАХ ЭТОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ НУЖНО ВЫРАБОТАТЬ И РЕАЛИЗОВАТЬ «ДОРОЖНУЮ
КАРТУ» РЕАЛЬНОГО ЗАМЕЩЕНИЯ ИМПОРТА В ОТРАСЛИ. ЕГО УЧАСТНИКИ ОБОГАЯТ ДРУГ ДРУГА НАКОПЛЕННЫМИ
ЗНАНИЯМИ И ОПЫТОМ, ПОЛУЧАЯ СУЩЕСТВЕННУЮ ГОСУДАРСТВЕННУЮ ПОДДЕРЖКУ



что от него будет хорошая отдача, пока что занимают выжидательную позицию. Им нужны гарантии, что в нашей стране будет принята соответствующая нормативно-правовая база для обеспечения сбыта новой продукции. Пока что, к сожалению, на российском рынке шприцев второго поколения еще довольно много. К тому же более 80% продукции – это импорт. Так, в 2020 году из 2,7 млрд штук потребленных в России шприцев 2,3 млрд были импортного производства. Причем импорт идет из тех стран, где этими шприцами пользоваться запрещено, а мощные производства остались. Вот они и поставляют свою продукцию на наш рынок.

В чем же проблема? В системе российского здравоохранения существуют клинические рекомендации, регламентирующие процессы лечения и использование фармацевтических препаратов, медицинских изделий и оборудования. С января 2022 года они стали обязательными для исполнения во всех медицинских учреждениях. Так вот, включение в эти рекомендации требования об обязательном использовании безопас-

ных шприцев дало бы основание лечебным учреждениям закупать отечественные безопасные шприцы, тем самым, обеспечило бы сбыт инновационной продукции и усилило бы интерес инвесторов к проекту. Кроме того, подавляющее большинство заказчиков не обращают внимание на ст. 10 (Принцип стимулирования инноваций) ФЗ – 44 (Федеральный закон о госзакупках), в котором четко прописано, что заказчики при планировании и осуществлении закупок должны исходить из приоритета обеспечения государственных и муниципальных нужд, закупая инновационную и высокотехнологичную продукцию.

В то же время самые авторитетные внештатные специалисты Минздрава России дали свои положительные заключения для обязательного использования таких шприцев. На федеральном уровне есть поддержка Минпромторга. Мы надеемся, что в скором будущем ситуация изменится, и у отечественного производства этой жизненно необходимой и стратегически важной продукции появится новый импульс.

ПУТЬ ИЗОБРЕТАТЕЛЯ

У РАМАЗАНА ФАЙЗИЕВА
НЕСКОЛЬКО ИЗОБРЕТЕНИЙ, И НЕ
ТОЛЬКО В МЕДИЦИНСКОЙ СФЕРЕ.
- ПАТЕНТ RU 84662 «УСТРОЙСТВО
ДЛЯ ПРЕДПОСЕВНОЙ ОБРАБОТКИ
СЕМЯН», 2009

- ПАТЕНТ RU 107057 «УСОВЕРШЕНСТВОВАННАЯ ИГЛА ДЛЯ ВНУТРИМЫШЕЧНЫХ ИНЪЕКЦИЙ», 2011
- ПАТЕНТ RU 180561 «ПРУЖИННЫЙ ШПРИЦ С ВЫДВИГАЮЩЕЙСЯ ИГЛОЙ, ЗАЩИЩЕННОЙ ДО И ПОСЛЕ ИНЪЕКЦИИ», 2017
- ПАТЕНТ RU 184446 «МЕДИЦИНСКИЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ХИРУРГИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ», 2017
- ПАТЕНТ RU 184811

 «САМОРАЗРУШАЮЩИЙСЯ ШПРИЦ
 С ВТЯГИВАЮЩЕЙСЯ ИГЛОЙ,
 ИСКЛЮЧАЮЩИЙ ВОЗМОЖНОСТЬ
 ПОВТОРНОГО ПРИМЕНЕНИЯ», 2018

 ПАТЕНТ КНР: ZL 2018 2 1571712.9

 «AUTO-DISABLE AND RE-USE
 PREVENTION SYRINGE WITH
 RETRACTING NEEDLE» (CERTIFICATE
 NO. 9400228)

КУДА УХОДЯТ СРЕДСТВА?

В 2020 ГОДУ ОБОРОТ МЕДИЦИНСКИХ ШПРИЦЕВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ СОСТАВИЛ 2,7 МЛРД ШТУК. 2,3 МЛРД БЫЛО ВВЕЗЕНО ИЗЗА РУБЕЖА. В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ ЭТО ОКОЛО 10 МЛРД РУБЛЕЙ.
ПАРТИИ ШПРИЦЕВ ЗАКУПАЛИ КОМПАНИИ-ИМПОРТЕРЫ, КОТОРЫЕ
ПОТОМ ПРОДАВАЛИ ИХ РОССИЙСКИМ МЕДУЧРЕЖДЕНИЯМ СО СВОЕЙ
НАЦЕНКОЙ, ТАК ЧТО К ЭТОЙ СУММЕ НУЖНО ПРИБАВИТЬ ЕЩЕ 2 МЛРД
РУБЛЕЙ ИЗ БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (87% РЕАЛИЗУЕМЫХ
ШПРИЦЕВ — ЭТО ГОСПИТАЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ). СЕЙЧАС НА ТЕРРИТОРИИ
ОЭЗ «ЛОТОС» КОМПАНИЯ МЕДИНТЕХ СТРОИТ ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ
БЕЗОПАСНЫХ ШПРИЦЕВ. СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА, ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫМ
ОЦЕНКАМ, ОКОЛО 3 МЛРД РУБЛЕЙ

Следующим моим шагом как изобретателя стал патент на безопасный шприц четвертого поколения. У него есть техническая особенность: в шприц встроена пружина, аналогичная той, что работает в шариковых ручках с убирающимся стержнем. Она пребывает в сжатом состоянии. Когда делается инъекция, пружина распрямляется и автоматически втягивает иглу в цилиндр.

В этом году я подал в Роспатент заявку на регистрацию нового изобетения – усовершенствованного шприца, производство которого существенно сэкономит расход сырья для любого производителя. Это инновационная разработка, подробности которой пока раскрывать не буду. Очень рассчитываю, что в 2022 году она получит одобрение, и тогда Россия реализует шанс стать технологическим лидером в сфере производства шприцев.



WE CAN BECOME LEADERS IN THE PRODUCTION OF SAFE SYRINGES

the end of last year, Astrakhan Ramazan Fayziev was recognized as the best inventor in Russia and the winner of the main prize of the All-Russian Society of Inventors and Innovators (VOIR) in 2021 in 1 million rubles. The victory in the competition was brought to him by the development of safe medical syringes. Ramazan Musayevich has already directed the award he received to promote the project, improve existing medical devices and introduce new patent solutions in the field of healthcare, and donated part of the funds to educational and charitable purposes. And he told our publication about his «know-how» and about the difficulties of implementing a project for the production of safe syringes in Russia.

«I express my sincere gratitude to VOIR, Rospatent, the Russian Academy of Sciences – and not only for the recognition of my invention,» says Ramazan Fayziev. – VOIR is making a lot of efforts to ensure that the production of innovative syringes of the third generation finally opened in Russia.»

The inventor is the CEO of MEDINTECH, a resident of the Astrakhan Special Economic Zone (SEZ) of the industrial production type «Lotus». In 2016, the company signed an agreement with the Government of the Astrakhan region and the SEZ «Lotus» on the implementation of activities in the region, the project provides for the production of about 200 million pieces of safe syringes per year.



A few years ago the World Health Organization has urged the world community to switch to the use of safe syringes in medical practice and even issued the relevant guidelines. This was prompted by research data on the widespread spread of AIDS and hepatitis in the world, which are transmitted, among other things, through injections. In Russia alone, the socio-economic burden of diseases caused by hemo-contact infections is about 100 billion rubles annually.

So I decided to make my own syringe design. What is the essence of my invention? My syringe, unlike the existing world analogues, has three degrees of protection: for the patient - the impossibility of reuse, for the medical staff - absolute safety from accidental needle injury, and for the product itself - protection from spontaneous triggering during transportation. The latter is

not unimportant, because when safe foreignmade syringes are transported, one often sees that after opening the consumer package, it turns out that some of the syringes «triggered» spontaneously and is considered defective.

I have taken this point into account. Such a «stopcock», which I invented, does not exist anywhere else. There is a small limit plate between the finger stop and the base of the cylinder to prevent spontaneous operation of the syringe. This eliminates the loss of medication during transport.

But, it would seem, why import when you can set up your own production? There is not a single enterprise in the Russian Federation that produces safe syringes, which demonstrates the uniqueness, relevance and huge potential of import substitution of our project, especially in the current conditions of sanctions pressure. The products are in

demand not only during the organization of large-scale vaccination and immunization activities, but also in the future as a medical product recommended by the World Health Organization. After syringes with retractable needles showed their effectiveness, many countries switched exclusively to them. They have officially switched, which means that it is legally forbidden to produce and use regular syringes. In our country, there is still no relevant regulatory framework.

Exactly five years ago, in April 2017, a capsule was laid on the territory of the Lotos Special Economic Zone in the Astrakhan region to mark the start of construction of the MEDINTECH plant for the production of third-generation medical syringes. Despite the fact that SEZ «Lotos» provides the necessary infrastructure to its residents, the completion of construction and the date of commissioning of the enterprise

HOLDING OF MANUFACTURERS OF MEDICAL DEVICES AND EQUIPMENT

ACCORDING TO RAMAZAN FAYZIEV, THE RUSSIAN INDUSTRY OF PRODUCTION OF MEDICAL DEVICES AND EQUIPMENT IS STILL 75–80% DEPENDENT ON IMPORTS. THE SITUATION HAS NOT CHANGED FOR YEARS, ALTHOUGH LEADING INDUSTRY EXPERTS HAVE LONG SAID THAT IT IS NECESSARY TO DEVELOP THEIR OWN PRODUCTION OF STRATEGIC AND VITAL PRODUCTS. THIS IS ESPECIALLY IMPORTANT NOW, WHEN MANY FOREIGN SPECIALIZED SUPPLIERS REFUSE TO WORK IN THE RUSSIAN MARKET. IN THIS REGARD, RAMAZAN MUSAYEVICH PROPOSES TO CREATE A HOLDING OF DOMESTIC MANUFACTURERS OF MEDICAL DEVICES AND EQUIPMENT WITH STATE PARTICIPATION UNDER THE AUSPICES OF INTERESTED FEDERAL AGENCIES OF THE RUSSIAN FEDERATION. WITHIN THE FRAMEWORK OF THIS ASSOCIATION, IT IS NECESSARY TO DEVELOP AND IMPLEMENT A ROADMAP FOR REAL IMPORT SUBSTITUTION IN THE INDUSTRY. ITS PARTICIPANTS WILL ENRICH EACH OTHER WITH ACCUMULATED KNOWLEDGE AND EXPERIENCE. RECEIVING SUBSTANTIAL STATE SUPPORT

WHERE DO THE FUNDS GO?

IN 2020, THE TURNOVER OF MEDICAL SYRINGES IN THE RUSSIAN
FEDERATION AMOUNTED TO 2.7 BILLION UNITS. 2.3 BILLION WERE
IMPORTED FROM ABROAD. IN MONETARY TERMS, THIS IS ABOUT 10
BILLION RUBLES. LOTS OF SYRINGES WERE PURCHASED BY IMPORTING
COMPANIES, WHICH THEN SOLD THEM TO RUSSIAN MEDICAL
INSTITUTIONS WITH THEIR OWN MARK-UP, SO ANOTHER 2 BILLION RUBLES
FROM THE BUDGET OF THE RUSSIAN FEDERATION SHOULD BE ADDED
TO THIS AMOUNT (87% OF SYRINGES SOLD ARE HOSPITAL SEGMENT).
MEDINTECH IS CURRENTLY BUILDING A FACTORY FOR THE PRODUCTION
OF SAFE SYRINGES ON THE TERRITORY OF THE LOTUS SEZ. THE COST
OF THE PROJECT, ACCORDING TO PRELIMINARY ESTIMATES, IS ABOUT 3
BILLION PUBLIS.



are constantly shifting. First it was 2019, then 2021, and now it is planned for 2024. This is mostly due to the lack of stable financing. Such megaprojects undoubtedly need significant state support and state participation, especially now.

Of course, we are actively working with groups of interested private investors. But investors who would like to invest in this project because they see its prospects and understand that it will have a good return, are still waiting. They need guarantees that our country will adopt the appropriate legal framework to ensure the sale of new products. Unfortunately, there are still quite a few second generation syringes on the Russian market. So far, unfortunately, there are still quite a lot of second-generation syringes on the Russian market. In addition, more than 80% of products are imported. So, in 2020, out of 2.7 billion syringes consumed in Russia, 2.3 billion were imported. Imports come from countries where it is forbidden to use these syringes, but powerful production remains. So they supply their products to our market.

What is the problem? The Russian healthcare system has clinical guidelines that regulate treatment processes and the use of pharmaceuticals, medical devices and equipment. Since January 2022 they have become mandatory for all medical institutions. So, inclusion in these recommendations of a requirement for mandatory use of safe syringes would give the grounds for medical institutions to buy domestic safe syringes, thereby ensuring the sale of innovative products and increasing investor interest in the project. In addition, the vast majority of customers do not pay attention to Article 10 (the principle of stimulating innovation) of Federal Law - 44 (Federal Law on Public Procurement), which clearly states that customers, when planning and carrying out procurement, must proceed from the priority of meeting state and municipal needs by purchasing innovative and high-tech products.

At the same time, the most reputable freelance specialists of the Russian Ministry

of Health have given their positive opinions for the mandatory use of such syringes. There is support from the Ministry of Industry and Trade at the federal level. We hope that in the near future the situation will change, and domestic production of this vital and strategically important product will get a new impetus.

My next step as an inventor was the patent for the fourth generation safe syringe. It has a technical feature: there is a spring built into the syringe, similar to the one that works in ballpoint pens with a retractable rod. It stays in a compressed state. When the injection is made, the spring relaxes and automatically retracts the needle into the cylinder.

This year I applied to Rospatent for registration of a new invention - an improved syringe, the production of which will significantly save the consumption of raw materials for any manufacturer. It is an innovative development, the details of which I will not reveal yet. I very much expect that in 2022 it will get approval, and then Russia will realize its chance to become a technological leader in the sphere of syringe production.

THE PATH OF THE INVENTOR

RAMAZAN FAYZIEV HAS SEVERAL INVENTIONS, AND NOT ONLY IN THE MEDICAL FIELD.

- PATENT RU 84662 «DEVICE FOR PRE-SOWING SEED TREATMENT», 2009
- PATENT RU 107057 «ADVANCED NEEDLE FOR INTRAMUSCULAR INJECTIONS», 2011
- PATENT RU 180561 «SPRING SYRINGE WITH RETRACTABLE NEEDLE PROTECTED BEFORE AND AFTER INJECTION», 2017
- PATENT RU 184446 «MEDICAL INSTRUMENT FOR SURGICAL

OPERATIONS», 2017

NO. 9400228)

- PATENT RU 184811 «SELFDESTRUCTING SYRINGE WITH A
RETRACTING NEEDLE, EXCLUDING
THE POSSIBILITY OF REUSE», 2018
- PRC PATENT: ZL 2018 2 1571712.9
«AUTO-DISABLE AND RE-USE
PREVENTION SYRINGE WITH
RETRACTING NEEDLE» (CERTIFICATE



Алла Медведева называет свой бизнес-проект семейным, потому что одним из ведущих специалистов в области построения PR-стратегий работает ее дочь – Жанна Лобанова, которая получила образование в области Health-менеджмента и успешно консультирует людей в вопросах Медицины 4/5П как Health-коуч

– Алла Ивановна, расскажите о том, как вы пришли к созданию Экосистемы HealthOne?

-На рынке здоровьесбережения я работаю уже более 20 лет. Экосистема HealthOne и все ее наработки – результат этого труда, опыта, анализа и коммуникаций.

HealthOne развивается на рынке национальной технологической инициативы HealthNet и оказывает содействие развитию новых проектов в области мирового бренда Медицина 4/5П (Превентивная, Предиктивная, Профилактическая, Персонализированная, Партисипативная) – концепции, наиболее ярко отражающей изменения в подходах к ведению пациентов. Развитие этой медицины в России началось сравнительно недавно, с 2017 года, но в ряде развитых стран она доказала свою результативность.

HealthOne – инфраструктура, включающая оздоровительные методики, инновационные технологии, продукты, товары для здоровья, а также образовательные программы и центры здоровьесбережения. Экосистема содержит мои личные разработки и инновации коллег-врачей, которые мы смогли объединить в общую систему для блага людей. Проект был создан на базе Международного института здоровья, мы зарегистрировали его в 2019 году. В тоже время нами была разработана обучающая программа по Health-менеджменту.

– Kmo такие Health-менеджеры?

– Человек, заинтересованный в обучении по программе Health-менеджмент, должен иметь высшее, но не обязательно медицинское образование, так как наша целевая аудитория – врачи-физиотерапевты, врачи ЛФК, врачи семейной медицины (общей практики), специалисты в сфере профилактической медицины, косметологи, диетологи, нутрициологи, психологи, преподаватели, научные работники в области биологии старения и НR-менеджеры.

Подготовка специалистов в новой области – дело ответственное, ведь именно от их навыков и знаний зависит достижение глобальной цели проекта – повысить продолжительность жизни населения и обучить людей принципам персонализированного управления здоровьем. Специалисты по Health-менеджменту решают многие задачи, в том числе и по организации здорового пространства на рабочих местах.

В будущем наши выпускники смогут найти себе работу и на предприятиях, где уже существует запрос на таких специалистов, и в центрах здоровьесбережения HealthOne.

– Расскажите об этих центрах подробнее.

– Это кабинеты оздоровительной практики, наполненные приборами экспресс-диагностики и скринингового выявления той или иной патологии на ранних этапах ее возникновения. В центрах есть оборудование для диагностики и лечения позвоночника, различные аппараты для профилактики здоровья дыхательной системы, оборудование для фитотерапии, цветотерапии, аппараты психоэмоциональной коррекции и многое другое. Но это не медицинские кабинеты и не фитнес-клубы. Это комфортные места для самых разных людей, где они могут с удовольствием и пользой для здоровья стать частью Экосистемы HealthOne, которая призвана не лечить болезни, а не допускать их возникновения.

Центры могут быть оснащены по-разному, в зависимости от сегмента рынка и категорий населения, но структура их идентична. Существует несколько моделей: для дома и семьи, спорта и фитнеса, социальных учреждений, образовательных учреждений, предприятий и организаций, VIP-пользователей, санаториев и курортов, центров превенции. В этом – уникальность бизнес-концепции центров здоровьесбережения HealthOne. Ведь они могут открываться в любом формате – от кабинета на 32 кв. м до крупного комплекса на 300, 500 и 1000 кв. м.

– Какие средства для здоровья вы предлагаете в центрах HealthOne? В чем их преимущества?

– У нас есть собственная линейка продуктов, созданных из растительных компонентов. В нашей линейке уже представлены средства для поддержания мужского здоровья, женского здоровья, психосоматическое средство и другие. Сейчас мы предлагаем на рынке удивительные по своим характеристикам средства: «ЯнгВита» (YoungVita) и «Гельми-Форте».

«Гельми-Форте» оказывает мультифункциональный эффект, воздействуя на различные виды и формы паразитарных, грибковых, бактериальных и вирусных инфекций. Нормализует работу иммунной



системы, снижает болевой синдром, симптомы воспаления, способствует восстановлению нормальной микрофлоры кишечника, выведению токсинов. Принимающие «Гельми-Форте» люди говорят об ощущении удивительной легкости во всем теле, исчезновении раздражительности и утомляемости, повышении трудоспособности на весь день, крепком здоровом сне ночью. Методика его применения показана для любого возраста, особенно для профилактики и дополнения в комплексном лечении последствий коронавирусной инфекции в сочетание с курсовым приемом пищевой добавки «ЯнгВита».

Капельный препарат «ЯнгВита» («Молодость жизни») – это радикальное оздоровление и омоложение организма, восстановление и сохранение здоровья, нормализация физиологических процессов в организме, предотвращение развития неблагоприятных патологических реакций вследствие влияния факторов окружающей среды. Композиция натуральных компонентов «ЯнгВита» является источником жизненно необходимых веществ, таких как антиоксиданты, витамины, микро- и макроэлементы, аминокислоты, пептиды.

Фиторецептуры обоих препаратов разработаны Всероссийским научно-исследовательским институтом лекарственных и ароматических растений и трав (ВИЛАР). Приобрести их можно в центрах здоровьесбережения HealthOne, а также на известных маркетплейсах и на сайте компании. В этом году мы планируем расширить линейку средств и увеличить объемы производства существующих.

– Поделитесь другими планами на будущее.

– Все наши планы сконцентрированы на развитии Экосистемы HealthOne, объединяющей новые здоровьесберегающие методики и технологии, инновационные продукты и товары для здоровья, образовательные программы, искусственный интеллект и инструменты цифровой медицины.



A LLA MEDVEDEVA, the founder of the HealthOne Ecosystem, General Director of the International Health Institute, head of VITAPRO tells about unique possibilities of the 4/5P medicine, the future profession of Health-Manager, the introduction of modern health saving centers and innovative health care products.

- Alla Ivanovna, tell us how you came to create HealthOne Ecosystem?

 I have been working on the market of health saving for over 20 years. HealthOne Ecosystem and all its developments are the result of this work, experience, analysis and communication.

HealthOne develops on the market of national technological initiative HealthNet and assists in the development of new projects in the field of global brand of Medicine 4/5P (Preventive, Predictive, Prophylactic, Personalized, Participatory) – the concept that most clearly reflects changes in approaches to patient care. The development of this medicine in Russia began relatively recently, since 2017, but in a number of developed countries it has proven its effectiveness.

HealthOne is an infrastructure that includes wellness methods, innovative technologies, products, health products, as well as educational programs and health

Alla Medvedeva calls her business project a family one, because one of the leading experts in the field of building PR-strategies is her daughter - Zhanna Lobanova, who was educated in Health Management and successfully advises people on 4/5P Medicine as a Health-Coach



saving centers. The ecosystem contains my personal developments and the innovations of my physician colleagues, which we were able to combine into a common system for the benefit of people. The project was created on the basis of the International Health Institute, we registered it in 2019. At the same time, we developed a training program on Health Managers.

- Who are Health Managers?

A person interested in the Health-Management training program must have a university degree, but not necessarily a medical degree, as our target audience includes physical therapists, physical therapy physicians, family medicine (general practice) doctors, preventive medicine specialists, cosmetologists, dieticians, nutritionists, psychologists, teachers, researchers in the field of aging biology and HR managers.

Training specialists in the new field is a responsible matter, because it is their skills and knowledge that will determine the achievement of the project's global goal – to increase people's life expectancy and teach people the principles of personalized health management. Health management specialists solve many problems, including the organization of a healthy space in the workplace. In the future, our graduates will be able to find jobs at companies that already have a demand for such specialists, as well as at HealthOne health and wellness centers.

- Tell us more about these centers.

These are wellness practice rooms, filled with rapid diagnostic and screening equipment to detect any pathology in its early stages. The centers have equipment for the diagnosis and treatment of the spine, various devices for the prevention of respiratory system health, equipment for phytotherapy, color therapy, psychoemotional correction devices and much more. But these are not medical offices or fitness clubs. These are comfortable places for a variety of people, where they can enjoy and benefit from the health to become part of the Ecosystem HealthOne, which is designed not to cure the disease, but to prevent their occurrence.

The centers may be equipped differently, depending on the market segment and population categories, but their structure is identical. There are several models: for home and family, sports and fitness, social institutions, educational institutions, businesses and organizations, VIP-users, sanatoriums and resorts, prevention centers.

This is the uniqueness of business concept of HealthOne health centers. After all, they can be opened in any format – from a 32-squaremeter office to a large complex of 300, 500 and 1,000 square meters.

- What health products do you offer at HealthOne centers? What are their benefits?

– We have our own line of products made from herbal ingredients. Our line already includes products for maintaining men's health, women's health, psychosomatic medicine and others. We now have a wonderful product on the market: YoungVita and Gelmi Forte.

Gelmi-Forte has a multifunctional effect, affecting various types and forms of parasitic, fungal, bacterial and viral infections. Normalizes the immune system, reduces pain syndrome, symptoms of inflammation, helps to restore normal intestinal flora, the removal of toxins. Taking Gelmi-forte people say about the amazing feeling of lightness in the whole body, the disappearance of irritability and fatigue, increased capacity for work throughout the day, a strong healthy sleep at night. The method of its use is indicated for any age, especially for prevention and as a complement in the complex treatment of the consequences of coronavirus infection in combination with a course of taking the supplement YoungVita.

The preparation YoungVita (Youth of life) is a radical revitalization and rejuvenation of the body, restoration and preservation of health, normalization of physiological processes in the body, prevention of development of adverse pathological reactions due to environmental factors. The composition of the natural components of YoungVita is a source of vital substances such as antioxidants, vitamins, micro- and macro-elements, amino acids and peptides.

Phytoreceptures of both drugs were developed by the All-Russian Research Institute of Medicinal and Aromatic Plants and Herbs (VILAR). They can be purchased at HealthOne health centers, as well as at well-known marketplaces and on the company's website. This year we plan to expand the line of products and increase the production of existing products.

- Share your other plans for the future.

 All of our plans are focused on the development of the HealthOne Ecosystem, which combines new health-saving methods and technologies, innovative health products and goods, educational programs, artificial intelligence and digital medicine tools. • нкологический диагноз большинство людей воспринимают как приговор. Но за долгие годы борьбы с этим недугом медицина сделала существенные открытия. Создатель международной клиники ОNCO.REHAB, сеть центров которой расположена в ряде областей Центральной России, онколог, кандидат медицинских наук СЕРГЕЙ КУПОВ рассказывает о том, как наши врачи развивают методики интегративной онкологии.



СЕРГЕЙ КУПОВ:

B ONCO.REHAB

ЕДУТ ЗА РЕЗУЛЬТАТОМ!

– Сергей Сергеевич, что это такое интегративная онкология, каких результатов позволяет добиться?

– Интегративная онкология – это все то, что выходит за крайне узкий минимальный стандарт «онкологии по полису ОМС». Другими словами, ее задача – создать в организме среду, в которой раковым клеткам крайне неудобно размножаться. Результаты поражают воображение. Добавление интегративной онкологии к стандартному лечению рака увеличивает общую выживаемость больных за пять лет почти на 50%, за десять лет – более чем на 80%.

– Потрясающе! Но почему в России об этом так мало знают?

– По сути, первыми, кто стал активно пропагандировать интегративную медицину в России, стали мы. Так вот, на сайт ONCO.REHAB в прошлом году зашло два миллиона уникальных пользователей. В этом году – по 250-400 тысяч в месяц. Цифры говорят о стремлении людей получать полную и профессиональную информацию об онкологической проблематике.

Взгляните на статистику смертности от онкологических рецидивов в России и в Японии. Летальный рецидив – это когда после первого курса лечения проходит некоторое время, симптомы возвращаются, и человек умирает. В России таких случаев – около 50%, в Японии – около 7%. Это официальные данные, подтверждающие эффективность интегративной онкологии. Применяя методы интегративной онкологии, мы снижаем риск рецидива рака, как в лучших клиниках Японии.



www.onco.rehab ask@onco.rehab +7 (495) 205-03-03

– А какая методика применяется в ONCO.REHAB?

– В основе нашей работы – три ключевых направления. Фотодинамическая терапия третьего поколения (Активационная лимфотропная фотодинамическая терапия (АЛФДТ) с биологической обратной связью), локальная гипертермия (прогревание опухоли) и применение онкологического питания (онконутрициология). Мы разрабатываем персонифицированные планы питания на 4 и 6 месяцев с учетом актуальных анализов, состояния и истории болезни. В план питания входят полезные для пациента продукты, и исключаются все те продукты, которые ведут к негативным последствиям для организма.

Центр оборудован двумя современными гипертермическими установками. В мире таких всего около четырехсот. В России – только у нас. Но должен сказать, что наличие самого передового оборудования не гарантирует хороших результатов. Нужны классные, подготовленные специалисты с научным подходом к процессу. Наше науч-

но-инновационное направление возглавляет профессор С.Л. Загускин, соавтор и ученик лауреата Нобелевской премии академика А.М. Прохорова. Врачи ОNCO.REHAB прошли обучение в ведущих российских и зарубежных научно-исследовательских центрах, аккумулировав наработки онкологов двух десятков стран. Ведь мы не лечим рак – мы восстанавливаем нормальную работу иммунной системы, для этого необходимы самые глубокие знания и огромный опыт. Каждый случай индивидуален.

В результате многолетнего сотрудничества с лидерами отрасли по производству медицинского оборудования специально по заказу клиники ONCO.REHAB была разработана революционная технология АЛФДТ с биологической обратной связью. В мире подобные аналоги есть только в Германии и в Японии, но они не введены в клиническую практику. Специальные модули и датчики, считывающие параметры кровенаполнения и дыхания, крепятся к телу пациента и позволяют синхронизировать биоритмы организма с воздействием лазерной установки. Используется специальное программное обеспечение для правильной интерпретации входящих сигналов, сверхбыстрой обработки и расчета оптимальных параметров воздействия.

Благодаря этой разработке клиника ONCO.REHAB стала одним из лидеров данного направления не только в России, но и за рубежом.

– В чем преимущества лечения в ваших клиниках? Как оно проходит, сколько стоит, каковы результаты?

 Годовой курс лечения для иностранцев по стоимости сопоставим с годовым курсом иммунотерапии, применяемой в ведущих

мировых клиниках, это порядка 100-120 тысяч долларов. Для россиян, конечно, существенно дешевле, так как часть услуг покрывается полисом ОМС. Часть суммы, потраченной на лечение, можно вернуть в виде налогового вычета, и наши администраторы готовят все необходимые для его получения документы.

Мы разработали калькулятор прогноза лечения, которым можно воспользоваться на сайте ONCO.REHAB. Он нужен, чтобы пациенты осознавали, за что они платят. Кроме того, калькулятор демонстрирует разницу в цифрах между стандартным подходом и интегративным.

У нас существуют и свои финансовые гарантии. Если после трех месяцев лечения мы видим ухудшение состояния по объективным критериям, то возвращаем 75% внесенных средств и прекращаем курс терапии. Но таких случаев в нашей практике – 10–15%. Мы предлагаем программу фингарантий, так как полностью уверены в эффективности интегративного лечения. Большая часть пациентов продолжает курс

УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ЖИЗНИ ОНКОЛОГИЧЕСКИХ ПАЦИЕНТОВ после курсового лечения методами интегративной онкологии по сравнению с результатами традиционной терапии раза на 40%

ФИНТЕГРАТИВНАЯ ОНКОЛОГИЯ ОТАНДАРТНАЯ ТЕРАПИЯ

терапии – результаты оказываются намного выше их ожиданий.

Наши результаты наглядно воспринимаются в сравнении, например, с показателями лучших немецких клиник. У нас эффективность лечения – выше на 40-50% благодаря совмещению методик, то есть интегративной онкологии. А стоимость в среднем на 40% ниже, чем в медицинских центрах Германии.

Чаще всего к нам приезжают на 10-дневный курс лечения. Затем 20 дней лечатся

дома. И так каждый месяц. Необходимо адаптировать такие курсы к стандартному протоколу иммунотерапии, химио-лучевому лечению или операции. Остановится можно либо в отеле при клинике, либо в отелях в городе. Сейчас у нас на разных программах проходят лечение около 300 человек.

– Есть ли планы расширения сети клиник?

- Сейчас у нас несколько предложений о сотрудничестве из-за рубежа (наша клиника называется международной, потому что к нам едут с разных концов света - Казахстана, Азербайджана, Ирландии, Турции, Иордании и т.д.). Пока это проекты. Но я уверен, что метод ONCO.REHAB можно и нужно масштабировать, это поможет продлить жизнь очень многим людям на земле.



ЧТО Я ПОЛУЧУ ПРИ ОБРАЩЕНИИ B ONCO.REHAB?

Большинство пациентов, прощедших не меньше ТРЁХ 10-ДНЕВНЫХ КУРСОВ лечения и реабилитации имеют:

- УЛУЧШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ
- ОВЫШЕНИЕ ИММУНИТЕТА
- ПРОДЛЕНИЕ ЖИЗНИ
- ОБЛЕГЧЕНИЕ СИМПТОМОВ, ВЫЗВАНЫХ ОПУХОЛЬЮ ИЛИ ЛЕЧЕНИЕМ
- ПРОФИЛАКТИКУ ОБРАЗОВАНИЯ МЕТАСТАЗОВ, УСТОЙЧИВУЮ РЕМИССИЮ И ДАЖЕ ИЗЛЕЧЕНИЕ*

* безусловно, мы не можем гарантировать наступление ремиссии или излечения от рака, однако в большинстве случаев наши пациенты видят значительную стабилизацию онкопроцесса

ПАМЯТИ ВЫДАЮЩИХСЯ ОНКОЛОГОВ

Ученые и специалисты, сделавшие очень многое для развития теории и практики лечения онкологии, совсем недавно погибли от последствий COVID-19. Это были пожилые люди, оказавшиеся в группе риска, и пандемия их не пощадила. Вспомним имена онкологов, благодаря трудам которых тысячи пациентов ONCO.REHAB получили шанс на выздоровление, смогли продлить свою полноценную и здоровую жизнь.

АЛЕКСЕЙ ВИТАЛЬЕВИЧ СУВЕРНЕВ.

Профессор, директор Сибирского НИИ Гипертермии.

ГЕЛИЙ ВАСИЛЬЕВИЧ ПОНОМАРЕВ.

Профессор, создатель отечественных препаратов для ФДТ.

ЛАЗАРЬ МАРКОВИЧ ГЕЛЬФОНД. Профессор. один из основоположников ФДТ в России, наш учитель и наставник.

ВИКТОР АЛЕКСАНДРОВИЧ БОРИСОВ.

Выдающийся практик ФДТ. К сожалению, наши планы по созданию совместной деятельности не успели воплотиться. Виктора Александровича очень заинтересовали наш опыт в области лимфотропной терапии, ФДТ, гипертермии опухолей, сопроводительных протоколов (микотерапия, активационная терапия и т. д.).



IN ONCO. REHABGOES FOR THE RESULT!

C ancer diagnosis is perceived by most people as a verdict. But over the many years of fighting this disease, medicine has made significant discoveries. The founder of the international clinic ONCO.REHAB, the network of which centers are located in several regions of Central Russia, oncologist, candidate of medical sciences SERGEY KUPOV tells about how our doctors develop techniques of integrative oncology.

- Sergey Sergeyevich, what is integrative oncology and what results can be achieved?

– Integrative oncology is everything that goes beyond the extremely narrow minimum standard of "oncology under the Compulsory Health Insurance (CHI) policy". In other words, its goal is to create an environment in the body in which cancer cells are extremely uncomfortable reproducing. The results are astounding. Adding integrative oncology to standard cancer treatment increases patients" overall survival in five years by almost 50%, in ten years by more than 80%.

- Amazing! But why are so few people in Russia aware of this?

– In fact, we were the first to actively promote integrative medicine in Russia. Last year the site ONCO.REHAB was visited by two million unique users. This year – 250–400 thousand per month. The figures show that people want to get full and professional information about cancer.

Take a look at the statistics of mortality from cancer relapses in Russia and Japan. A lethal relapse is when some time passes after the first course of treatment, the symptoms return, and the person dies. In Russia, there are about 50% of such cases, in Japan – about 7%. These are official data confirming the effectiveness of integrative oncology. By applying the methods of integrative oncology, we reduce the risk of cancer recurrence, as in the best clinics in Japan.

- And what methodology does ONCO.

- Our work is based on three key areas. Third-generation photodynamic therapy



www.onco.rehab ask@onco.rehab +7 (495) 205-03-03

(biofeedback activated lymphatic photodynamic therapy (ALPDT), local hyperthermia (tumor warming) and the use of oncological nutrition (onconutrirology). We develop personalized nutrition plans for 4 and 6 months, taking into account the current analyses, condition and medical history. The nutrition plan includes products that are beneficial for the patient, and excludes all those products that lead to negative consequences for the body.

The center is equipped with two state-of-theart hyperthermic units. There are only about four hundred of them in the world. In Russia, we are the only one. But I should say that having the most advanced equipment does not guarantee good results. What is needed are highly qualified and well-trained specialists, with a scientific approach to the process. Our scientific and innovative direction is headed by Professor S.L. Zaguskin, co-author and follower of the Nobel Prize laureate Academician A.M. Prokhorov. ONCO.REHAB doctors were trained in the leading Russian and foreign research centers, accumulating the experience of oncologists from dozens of countries. We do not cure cancer – we restore normal functioning of the immune system, this requires the deepest knowledge and extensive experience. Every case is different.

As a result of many years of collaboration with industry leaders in the manufacture of medical equipment, a revolutionary biofeedback ALPDT technology was developed specifically for the ONCO.REHAB clinic. There are similar analogues in the world only in Germany and Japan, but they have not been introduced into clinical practice. Special modules and sensors reading blood and breathing parameters are attached to the patient's body and allow synchronizing biorhythms of the body with the effect of the laser unit. Special software is used for proper interpretation of incoming signals, ultra-fast processing and calculation of optimal parameters of exposure.

Thanks to this development, ONCO. REHAB clinic has become one of the leaders in this area not only in Russia, but also abroad.

– What are the advantages of treatment in your clinics? How does it go, how much does it cost, what are the results?

– The annual course of treatment for foreigners is comparable in value to an annual course of immunotherapy used in the world's leading clinics, it's about \$100–120,000. For Russians, of course, it is considerably cheaper since part of the service is covered by the CHI policy. Part of the amount spent on treatment can be refunded in the form of a tax deduction, and our administrators prepare all the documents required to obtain it.

We have developed a treatment prognosis calculator, which can be used on the ONCO. REHAB website. It is necessary for patients to realize what they are paying for. In addition, the calculator demonstrates the difference in numbers between the standard approach and the integrative one.

We also have our own financial guarantees. If after three months of treatment we see that the condition has worsened due to objective criteria, we return 75% of the money paid and stop the treatment. But in our practice we have 10–15% of such cases. We offer a financial guarantee program, because we are fully confident in the effectiveness of integrative treatment. The majority of the patients continue the course of therapy – the results are much higher than they expected.

Our results are clearly seen in comparison with, for example, the indicators of the best German clinics. Our treatment efficiency is 40–50% higher due to the combination of methods, i.e. integrative oncology. And the cost is on average 40% lower than in medical centers in Germany.

Most often they come to us for a 10-day course of treatment. Then they are treated at home for 20 days. And so every month. It is necessary to adapt such courses to the standard protocol of immunotherapy, chemoradiotherapy or surgery. You can stay either in a hotel at the clinic, or in hotels in the city. Now we have about 300 people undergoing treatment in various programs.

- Are there any plans to expand the network of clinics?

– Now we have several offers of cooperation from abroad (our clinic is called international because people come to us from different parts of the world – Kazakhstan, Azerbaijan, Ireland, Turkey, Jordan, etc.). So far these are projects. But I am sure that the ONCO.REHAB method can and should be scaled up, it will help prolong life for many people on earth.

DO YOU DOUBT THE STANDARD MEDICINE? TRY INTEGRATIVE!

Do you not believe in the possibility of standard medicine to treat and cure cancer?

We immediately discuss with the patient his prospects. There is an established diagnosis and there is a possibility of different outcomes with different approaches. We are not afraid to talk to people about their diagnosis because we have something to offer! We find every opportunity to give the patient and his loved ones hope and confidence!

Are you afraid of standard treatment methods and related complications?

We work with the patient's fears. As a rule, the fear of treatment is irrational and is caused by the ignorance of the patient, a sense of defenselessness and self-vulnerability. Working with an oncopsychologist helps to break down these barriers.

Do you want to reduce the side effects of chemotherapy?

We go beyond the standard approaches within the framework of the CHI to prevent complications. Most often, poor tolerability of drug therapy in oncology is due to concomitant pathology or depletion of the body's reserves. Immunocorrection, activation therapy, selection of a personalized diet solve many problems.

Are you dissatisfied with the doctors of standard medicine, their unwillingness to listen to you and discuss your doubts?

Our colleagues working in the public health system are very overloaded. Their work cannot be overestimated. The consequence of this is really a professional deformation, which is stronger in oncology than in any other field of medicine. That is why we try to make the main staff of our doctors work only with us, and not combine them somewhere else. Each doctor has assistants to pay maximum attention to the treatment process and patients, and not to extraneous things.

Have you been refused standard treatment?

The usual reasons for this situation are: the futility of using standard treatment due to the prevalence of the tumor process; the severity of the condition or the presence of serious contraindications; immunity to antitumor drug therapy.

A significant proportion of our patients are occupied by people who have been rejected in other places. There are especially many such stories from the regions of Russia, where local health officials directly or indirectly refuse treatment or delay deadlines under various plausible pretexts. However, oncology is a chronic disease. Chronic – so it can and should be treated for a long time. Yes, cancer may not always be curable, but it must be controlled.

Do you have your own views on oncology and how to treat it?

We treat all our patients with understanding, without exception. And to those who come to us to be treated by compulsory medical insurance, and to those who are treated on a commercial basis; and to citizens of Russia, and to foreign patients. Our task is very simple and difficult at the same time: to help and give you hope for a cure!

LIFE EXPECTANCY AT DIFFERENT CANCER STAGES WITH AND WITHOUT INTEGRATIVE ONCOLOGY (IO) TECHNIQUES (GYNECOLOGY WAS CHOSEN AS A MODEL). JAPAN, 2008

Stage II (p=0,0063)	5 years	10 years	15 years
Ю	78,9%	61,8%	41,8%
without IO	66,7%	42,8%	23,3%

Stage III (p=0,0004)	5 years	10 years	15 years
Ю	62,3%	49,1%	41,2%
without IO	41,0%	28,2%	12,9%

Stage IV (p=0,0001)	5 years	10 years	15 years
Ю	53,1%	36,5%	16,7%
without IO	20,3%	11,9%	2,0%

In Japan, the use of herbs is an integral part of the public health insurance system. According to statistics, the mortality rate from metastatic recurrence in Russia is about 50%, and in the best Japanese integrative oncology clinics it is about 7%



IN MEMORY OF OUTSTANDING ONCOLOGISTS

Scientists and specialists who did so much for the development of the theory and practice of oncology treatment have recently died from the consequences of COVID-19. They were elderly people at risk, and the pandemic did not spare them. Let us remember the names of oncologists, thanks to whose efforts thousands of patients of ONCO REHAB got a chance for recovery and were able to prolong their full and healthy life.

ALEXEY VITALIEVICH SUVERNYOV. Professor, Director of the Siberian Research Institute of Hyperthermia.

HELIUM VASILIEVICH PONOMAREV. Professor, the creator of domestic preparations for PDT.

LAZAR MARKOVICH GELFOND. Professor, one of the founders of PDT in Russia, our teacher and mentor.

VICTOR ALEXANDROVICH BORISOV. An outstanding practitioner of PDT. Unfortunately, our plans to create a joint activity did not materialize. Victor Alexandrovich was very interested in our experience in lymphotropic therapy, PDT, tumor hyperthermia, accompanying protocols (micotherapy, activation therapy, etc.)

НПЦ «ИН ВИТРО»:

СОВРЕМЕННОЕ РЕШЕНИЕ ДЕЛИКАТНЫХ ПРОБЛЕМ

В последнее время много говорят о том, что Россия может столкнуться с дефицитом медицинского оборудования, вызванным ограничениями поставок из-за рубежа. Однако у нас уже есть немало собственных разработок, не уступающих, а порой и опережающих импортные аналоги. Например, комплекс для коррекции функций мышц тазового дна «УРОПРОКТОКОР» («АМБЛИОКОР™-01У»), разработанный специалистами НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦЕНТРА «ИН ВИТРО», помог многим российским пациентам, страдавшим от самых разных урологических, проктологических и гинекологических заболеваний.



МЕТОДОМ БОС

Традиционное лечение такой деликатной проблемы, как недержание мочи у женщин, носит в основном симптоматический характер, в той или иной степени

снижая проявления заболевания, но не устраняя его причины. При этом терапевтический эффект зачастую бывает кратковременным и нестойким. Поэтому специалисты в области урологии и урогинекологии видят выход в применении методов, направленных на использование собственных резервнокомпенсаторных возможностей человеческого организма.

Именно к разряду таких методик и относится биологическая обратная связь (БОС), которая, с одной стороны, доступна и безопасна, с другой – патогенетически обоснована и достаточно эффективна. В основу современной методики лечения недержания мочи с по-

мощью приборов БОС положена система упражнений для мышц тазового дна, разработанная калифорнийским гинекологом Арнольдом Кегелем (1949) и направленная на повышение их тонуса и развитие сильного рефлекторного сокращения в ответ

ЕСЛИ НАПРЯЖЕНИЕ МЫШЦ
РАСЦЕНИВАЕТСЯ ПРИБОРОМ КАК
УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНОЕ, ЭКРАН
ОТКРЫВАЕТСЯ, И ПАЦИЕНТ МОЖЕТ
ВИДЕТЬ ФИЛЬМ. ЕСЛИ МЫШЦЫ
РАБОТАЮТ НЕДОСТАТОЧНО
АКТИВНО, ЭКРАН СТАНОВИТСЯ
ЧЕРНЫМ, ЛИШАЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ
УДОВОЛЬСТВИЯ СМОТРЕТЬ
ФИЛЬМ. КАЖДЫЙ СЕАНС ДЛИТСЯ
30 МИНУТ. КУРС ЛЕЧЕНИЯ — 15–18
СЕАНСОВ.

на внезапное повышение внутрибрюшного давления.

Основная трудность и недостаток методики Кегеля заключается в том, что до 60% пациентов не способны изолированно сокращать мышцы тазового дна, особенно если учесть, что эти мышцы являются анатомически скрытыми. Вместо того, чтобы активизировать мышцы тазового дна, пациенты обычно сокращают мышцы-антагонисты – прямую мышцу живота, ягодичные, бедренные мышцы, еще больше повышая при этом внутрибрюшное давление. Очевидно, что такие упражнения оказываются не только неэффективными, но и способствуют усугублению недержания мочи.

Задача изолированной тренировки различных групп мышц тазового дна наиболее эффективно может быть решена при применении методов БОС, поскольку в данном случае наглядная информация доводится непосредственно до пациента, что позволяет легко контролировать правильность выполнения упражнений. В настоящее время для тренировки мышц тазового дна используются современные компьютерные установки, в которых специальные влагалищные или ректальные датчики улавливают изменения тонуса работающих мышц

тазового дна, трансформируют их в ЭМГ-сигналы, которые затем усиливаются и отображаются на мониторе в виде графических изображений. При этом пациентка может наблюдать за правильностью и эффективностью своей работы.

Следует отметить, что одним из немаловажных преимуществ метода БОС является его безопасность. Данный вид терапии не имеет абсолютных противопоказаний. Относительные противопоказания связаны с двумя группами причин, которые в целом укладываются либо в физическую, либо в психологическую невозможность выполнения пациентом поставленной перед ним задачи.

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ПРИБОР

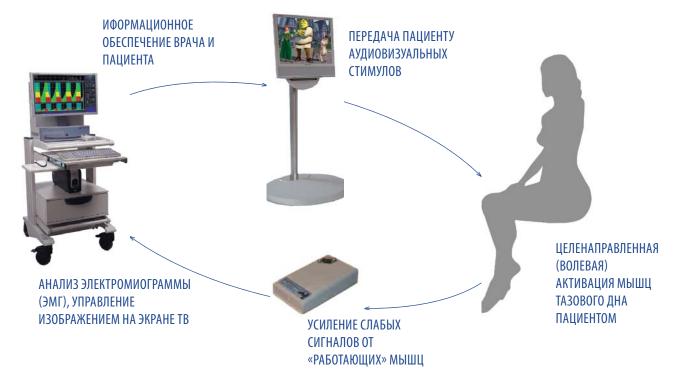
Одним из наиболее эффективных для БОС-терапии является лечебный комплекс «Уропроктокор» («Амблиокор™-01У»), производимый компанией НПЦ «Ин Витро» (Санкт-Петербург), и предназначенный для лечения широкого спектра урологических и гинекологических заболеваний, а также лечения энкопреза у детей. С помощью прибора «Уропроктокор», реализующего технологию БОС с мотивационным подкреплением, производится коррекция ряда сексуальных расстройств у мужчин и женщин, нарушений мочеиспускания.

Прибор работает следующим образом. Специальные датчики регистрируют электрические сигналы с соответствующих мышц. Эти сигналы анализируются компьютером, который информирует па-

циента о том, как работают мышцы тазового дна. По командам прибора пациент учится напрягать и расслаблять эти мышцы. Чтобы сделать работу с прибором максимально эффективной и приятной, применяется специальный метод эмоционального подкрепления – демонстрация фильма. Если напряжение мышц расценивается прибором как удовлетворительное, экран открывается, и пациент может видеть фильм. Если мышцы работают недостаточно активно, экран становится черным, лишая пользователя удовольствия смотреть фильм. Каждый сеанс длится 30 минут. Курс лечения – 15-18 сеансов.

Метод видеокомпьютерного релаксационного аутотренинга (ВКА), реализуемый комплексом «Уропроктокор», предлагает новый подход к терапии, основанный на рефлекторном преодолении патогенетического механизма заболевания. С помощью прибора создаются условия, при которых мозг получает детальную информацию о текущем состоянии нарушенной функции. Особо следует отметить, что лечение, реализуемое методом ВКА, является естественным для организма и, следовательно, является устойчивым и сохраняется годами. Увеличение объема и тонуса мышц тазового дна после лечения на комплексе «Уропроктокор» обеспечивает гинекологическую и сексуальную реабилитацию женщин.

Следует отметить, что использование фрагментов видеофильмов для просмотра во время лечебного сеанса, создаёт ту мотивацию, которая обеспечивает получение максимального клинического эффекта. Ведь именно просмотр фрагментов видеофильмов по произвольному выбору пациентов во время лечебного сеанса обеспечивает высочайшую мотивацию, в



КОМПАНИЯ «НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦЕНТР «ИН ВИТРО», СОЗДАННАЯ В 1990 ГОДУ, ЯВЛЯЕТСЯ ВЕДУЩИМ

УЧРЕЖДЕНИЕМ ПО РАЗРАБОТКЕ И ПРОИЗВОДСТВУ МЕДИЦИНСКОЙ АППАРАТУРЫ ЛЕЧЕБНОГО НАЗНАЧЕНИЯ. ПРОИЗВОДИМЫЕ

КОМПАНИЕЙ КОМПЛЕКСЫ СЕМЕЙСТВА «АМБЛИОКОР™» СОЧЕТАЮТ В СЕБЕ ВЫСОКУЮ КЛИНИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ,

НАДЕЖНОСТЬ И ПРОСТОТУ В ЭКСПЛУАТАЦИИ. ТРИДЦАТИЛЕТНИЙ ОПЫТ, ОСНОВАННЫЙ НА ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ РАЗРАБОТКАХ

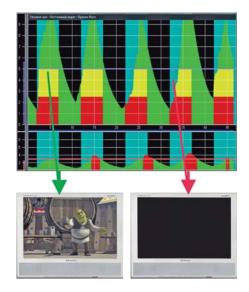
ИНСТИТУТА ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЙ МЕДИЦИНЫ, ПОЗВОЛЯЕТ КОМПАНИИ ОСТАВАТЬСЯ НЕ ТОЛЬКО САМЫМ ПЕРЕДОВЫМ

РАЗРАБОТЧИКОМ АППАРАТУРЫ ЛЕЧЕБНОГО НАЗНАЧЕНИЯ, НО И БЫТЬ ФАКТИЧЕСКИ ЕДИНСТВЕННЫМ УЧРЕЖДЕНИЕМ,

ВЫПУСКАЮЩИМ ОБОРУДОВАНИЕ СО ВСЕМИ НЕОБХОДИМЫМИ ЛИЦЕНЗИЯМИ И СЕРТИФИКАТАМИ, ВКЛЮЧАЯ ЛИЦЕНЗИЮ НА

ПРОИЗВОДСТВО. КОМПАНИЯ ОСУЩЕСТВЛЯЕТ ПРОИЗВОДСТВО И ПОСТАВКУ ПРИБОРОВ СЕРИИ «АМБЛИОКОР™ — 01», ВЕСЬ ЦИКЛ

ПУСКОНАЛАДОЧНЫХ РАБОТ, ОБУЧЕНИЕ СПЕЦИАЛИСТОВ, ОСУЩЕСТВЛЯЕТ ГАРАНТИЙНОЕ И ПОСТГАРАНТИЙНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ



отличие от игр или предъявления графических данных, которые зачастую вызывают раздражение и утомление, что приводит к снижению мотивации при проведении лечебного сеанса, и, соответственно, более низким клиническим результатам.

«Уропроктокор» обеспечивает наиболее эффективную тренировку регуляторной системы управления мускулатуры мышц тазового дна, что приводит к исчезновению боли в области малого таза или наружных половых органов при диспареунии и вагинизме. Так, за счет БОС-мотивации создается положительный психотерапевтический, а не физиотерапевтический эффект, что способствует закреплению достигнутого клинического результата лечения в мозгу пациентки.

И для пациентов прибор тоже бывает весьма полезен. Как известно, мужская

эрекция контролируется вегетативной нервной системой. При половом возбуждении происходит замыкание вен и уменьшение оттока венозной крови, которая, в свою очередь, заполняет губчатую ткань полового члена, вызывая эрекцию. Из-за ряда причин во время полового акта происходит спонтанное открытие вен, кровь оттекает из губчатой ткани обратно в сосуды, эрекция прекращается.

Одним из наиболее эффективных и не имеющим аналогов для восстановления эректильной функции у мужчин также является лечебный комплекс «Уропроктокор», реализующий технологию БОС с мотивационным подкреплением. Восстановление эректильной функции после БОС-терапии происходит за счет существенного усиления тонуса луковично-губчатой мышцы, участвующей в регуляции оттока крови из пещеристых тел. При этом у мужчины значительно усиливается способность задерживать отток крови из пещеристых тел и сохранять длительную эрекцию во время полового акта. Курс лечения состоит из 15 - 20 получасовых сеансов.

Наконец, «Уропроктокор» помогает даже детям, страдающим таким достаточно распространенным заболеванием, как энкопрез. Применение его в детской клинической практике в течение ряда лет показало, что дети даже дошкольного возраста хорошо понимают задание (выработка рефлекса на дефекацию), и уже через 3-5 занятий правильно и полностью его выполняют. Существенную помощь в этом им оказывает одновременный с упражнением просмотр видео- или

ОСОБО СЛЕДУЕТ
ОТМЕТИТЬ, ЧТО
ЛЕЧЕНИЕ, РЕАЛИЗУЕМОЕ
МЕТОДОМ ВКА, ЯВЛЯЕТСЯ
ЕСТЕСТВЕННЫМ
ДЛЯ ОРГАНИЗМА И,
СЛЕДОВАТЕЛЬНО,
ЯВЛЯЕТСЯ УСТОЙЧИВЫМ И
СОХРАНЯЕТСЯ ГОДАМИ.

мультфильмов, поскольку включение или гашение экрана монитора при достижении (или, соответственно, не достижении) заданных параметров, создают у детей сильную позитивную мотивацию к правильному выполнению задания. Поэтому дети легко овладевают навыками контроля. Курс лечения составляет 12 – 15 ежедневных тренировок по 30 минут каждая.



www.amblyocor.ru

+7 (812) 373-12-95 +7 (921) 449-29-69 +7 (999) 248-42-22

ЗАДАЧА ИЗОЛИРОВАННОЙ ТРЕНИРОВКИ РАЗЛИЧНЫХ ГРУПП МЫШЦ
ТАЗОВОГО ДНА НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНО МОЖЕТ БЫТЬ РЕШЕНА
ПРИ ПРИМЕНЕНИИ МЕТОДОВ БОС, ПОСКОЛЬКУ В ДАННОМ СЛУЧАЕ
НАГЛЯДНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ДОВОДИТСЯ НЕПОСРЕДСТВЕННО ДО
ПАЦИЕНТА, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ ЛЕГКО КОНТРОЛИРОВАТЬ ПРАВИЛЬНОСТЬ
ВЫПОЛНЕНИЯ УПРАЖНЕНИЙ. В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ДЛЯ
ТРЕНИРОВКИ МЫШЦ ТАЗОВОГО ДНА ИСПОЛЬЗУЮТСЯ СОВРЕМЕННЫЕ
КОМПЬЮТЕРНЫЕ УСТАНОВКИ, В КОТОРЫХ СПЕЦИАЛЬНЫЕ
ВЛАГАЛИЩНЫЕ ИЛИ РЕКТАЛЬНЫЕ ДАТЧИКИ УЛАВЛИВАЮТ ИЗМЕНЕНИЯ
ТОНУСА РАБОТАЮЩИХ МЫШЦ ТАЗОВОГО ДНА, ТРАНСФОРМИРУЮТ ИХ В
ЭМГ-СИГНАЛЫ, КОТОРЫЕ ЗАТЕМ УСИЛИВАЮТСЯ И ОТОБРАЖАЮТСЯ НА
МОНИТОРЕ В ВИДЕ ГРАФИЧЕСКИХ ИЗОБРАЖЕНИЙ



Scientificproductional centre IN VITRO

A MODERN SOLUTION TO DELICATE PROBLEMS

Recently there has been much talk that Russia may face a shortage of medical equipment caused by restrictions on supplies from abroad. However, we already have quite a few of our own developments that are not inferior and sometimes even superior to imported analogues. For example, UROPROKTOKOR (AMBLICOR TM-01U) pelvic floor muscles correction system developed by specialists of IN VITRO Research and Production Center has helped many Russian patients suffering from various urological, proctological and gynecological diseases.

BIOLOGICAL FEEDBACK

Traditional treatment of such a delicate problem as urinary incontinence in women is mostly of symptomatic character, thus reducing to some extent the manifestations of the disease, but not eliminating its cause. The therapeutic effect is often short-lived and unstable. Therefore, experts in the field of urology and urogynecology see the way out in the application of methods aimed at using its own reserve and compensatory possibilities of the human body.

Exactly to the category of such techniques and refers biofeedback, which, on the one hand, is available and safe, on the other hand - pathogenetically justified and quite effective. The modern methods of treating urinary incontinence with biofeedback devices are based on the system of exercises for pelvic floor muscles, developed by Californian gynecologist Arnold Koegel (1949) and aimed at increasing their tone and developing a strong reflex contraction in response to a sudden increase in intra-abdominal pressure.

The main difficulty and disadvantage of the Kegel technique is that up to 60% of patients

are not able to contract the pelvic floor muscles in isolation, especially taking into account that these muscles are anatomically hidden. Instead of activating the pelvic floor muscles, patients usually contract the antagonist muscles rectus abdominis, gluteus, thigh muscles, increasing the intra-abdominal pressure even more. Obviously, such exercises are not only inefficient, but also contribute to aggravation of urinary incontinence.

The task of the isolated training of different groups of pelvic floor muscles can be solved most effectively by using the biofeedback methods since in this case the visual information is communicated directly to the patient, which enables to control easily the correctness of exercises. Nowadays for the training of the pelvic floor muscles modern computer installations are used in which special vaginal or rectal sensors register the changes in the tone of the working pelvic floor muscles, transform them into EMG-signals which are then amplified and displayed on the monitor as graphical images. At the same time the patient can observe the correctness and efficiency of her work.



IF THE DEVICE FINDS
THE MUSCLE TENSION
SATISFACTORY, THE
SCREEN OPENS AND THE
PATIENT CAN SEE THE
MOVIE. IF THE MUSCLES
ARE NOT ACTIVE ENOUGH,
THE SCREEN GOES BLACK,
DEPRIVING THE USER
OF THE PLEASURE OF
WATCHING THE MOVIE.
EACH SESSION LASTS 30
MINUTES. THE COURSE
OF TREATMENT IS 15–18
SESSIONS.

THE COMPANY «IN VITRO RESEARCH AND PRODUCTION CENTER», ESTABLISHED IN 1990, IS A LEADING INSTITUTION FOR THE

DEVELOPMENT AND PRODUCTION OF MEDICAL EQUIPMENT FOR MEDICAL PURPOSES. THE COMPLEXES OF THE «AMBLYOCOR™»

FAMILY PRODUCED BY THE COMPANY COMBINE HIGH CLINICAL EFFICIENCY, RELIABILITY AND EASE OF OPERATION. THIRTY YEARS

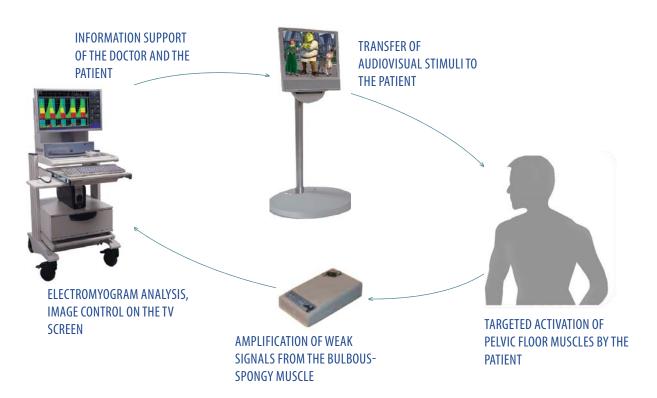
OF EXPERIENCE, BASED ON THE FUNDAMENTAL DEVELOPMENTS OF THE INSTITUTE OF EXPERIMENTAL MEDICINE, ALLOWS THE

COMPANY TO REMAIN NOT ONLY THE MOST ADVANCED DEVELOPER OF MEDICAL EQUIPMENT, BUT ALSO TO BE VIRTUALLY THE ONLY

INSTITUTION THAT PRODUCES EQUIPMENT WITH ALL THE NECESSARY LICENSES AND CERTIFICATES, INCLUDING A PRODUCTION

LICENSE. THE COMPANY MANUFACTURES AND SUPPLIES DEVICES OF THE «AMBLYOKOR™ — 01» SERIES, THE ENTIRE CYCLE OF

COMMISSIONING, TRAINING OF SPECIALISTS, PROVIDES WARRANTY AND POST-WARRANTY SERVICE

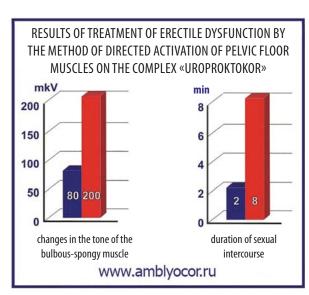


It should be noted that one of the important advantages of the Biofeedback method is its safety. This type of therapy has no absolute contraindications. Relative contraindications are related to two groups of reasons, which in general are either physical or psychological inability of the patient to perform the task set for him/her.

UNIVERSAL DEVICE

One of the most effective devices for biofeedback therapy is the therapeutic complex Uroproktokor (Amblicor TM-01U) produced by In Vitro Scientific and Production Center (Saint-Petersburg) and designed for treatment of a wide range of urological and gynecological diseases, as well as treatment of encopresis in children. With the help of Uroproktokor device, which implements the biofeedback technology with motivational reinforcement, a number of sexual disorders in men and women, urinary disorders are corrected.

The device works in the following way. Special sensors record electrical signals from the corresponding muscles. These signals are analyzed by the computer, which informs the patient how the pelvic floor muscles work. The patient learns to tense and relax these muscles on the commands of the device. In order to make the



IT SHOULD BE PARTICULARLY
NOTED THAT THE TREATMENT
REALIZED BY THE VKA METHOD
IS NATURAL FOR THE BODY AND,
THEREFORE, IS SUSTAINABLE AND
LASTS FOR YEARS

work with the device as effective and pleasant as possible, a special method of emotional reinforcement is used - demonstration of a movie. If the device finds the muscle tension satisfactory, the screen opens and the patient can see the movie. If the muscles are not active enough, the screen goes black, depriving the user of the pleasure of watching the movie. Each session lasts 30 minutes. The course of treatment is 15-18 sessions.

The method of video-computer relaxation auto-training (VKA), implemented by the complex Uroproktokor, offers a new approach to therapy, based on the reflexive overcoming of pathogenetic mechanism of the disease. With the help of the device conditions are created, under which the brain receives detailed information about the current state of the impaired function. It should be particularly noted that the treatment realized by the VKA method is natural for the body and, therefore, is sustainable and lasts for years. The increase in the volume and tone of the pelvic floor muscles after treatment with the «Uroproctocor» complex provides gynecological and sexual rehabilitation of women.

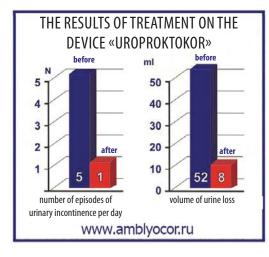
It should be noted that the use of video fragments for viewing during a treatment session creates the motivation that ensures the maximum clinical effect. After all, watching fragments of video films at the patients' discretion during a treatment session provides the highest motivation, unlike games or the presentation of graphic data,

which often cause irritation and fatigue, which leads to lower motivation during a treatment session, and thus lower clinical results.

Uroproktokor provides the most effective training of the regulatory control system of pelvic floor muscles, which leads to the disappearance of pain in the pelvic area or external genitalia in dyspareunia and vaginismus. Thus, a positive psychotherapeutic rather than physiotherapeutic effect is created due to the biofeedback, which helps to fix the achieved clinical result of treatment in the patient's brain.

And the device can be very useful for patients, too. It is known that the male erection is controlled by the autonomic nervous system. During sexual excitement, the veins close and the outflow of venous blood decreases, which, in turn, fills the spongy tissue of the penis, causing an erection. Due to a number of reasons, during intercourse there is a spontaneous opening of the veins, the blood flows from the spongy tissue back into the vessels, and the erection stops.

One of the most effective and unparalleled for the restoration of erectile function in men is also a therapeutic complex Uroproktokor, which implements the technology of biofeedback with motivational reinforcement. Restoration of erectile function after biofeedback therapy is due to a significant increase in the tone of the bulbousflexus muscle, involved in the regulation of blood flow from the cavernous bodies. The man's ability



to delay blood outflow from cavernous bodies and keep long-lasting erection during sexual intercourse is considerably improved. The course of treatment consists of 15 to 20 half-hour sessions.

Finally, Uroproktokor helps even children suffering from such a fairly common disease as encopresis. Its use in children's clinical practice for several years showed that children even of preschool age understand the task well (development of the defecation reflex), and after 3-5 sessions correctly and completely perform it. Viewing video or cartoons at the same time as the exercise helps them significantly since turning on or turning off the monitor screen when they reach (or, accordingly, do not reach) the set parameters creates a strong positive motivation in children to perform the task correctly. Therefore, children easily master the control skills. The course of treatment is 12 to 15 daily training sessions of 30 minutes each.



www.amblyocor.ru

+7 (812) 373-12-95 +7 (921) 449-29-69 +7 (999) 248-42-22

THE TASK OF THE ISOLATED TRAINING OF DIFFERENT GROUPS OF PELVIC FLOOR MUSCLES CAN BE SOLVED MOST EFFECTIVELY BY USING THE BIOFEEDBACK METHODS SINCE IN THIS CASE THE VISUAL INFORMATION IS COMMUNICATED DIRECTLY TO THE PATIENT, WHICH ENABLES TO CONTROL EASILY THE CORRECTNESS OF EXERCISES. NOWADAYS FOR THE TRAINING OF THE PELVIC FLOOR MUSCLES MODERN COMPUTER INSTALLATIONS ARE USED IN WHICH SPECIAL VAGINAL OR RECTAL SENSORS REGISTER THE CHANGES IN THE TONE OF THE WORKING PELVIC FLOOR MUSCLES, TRANSFORM THEM INTO EMGSIGNALS WHICH ARE THEN AMPLIFIED AND DISPLAYED ON THE MONITOR AS GRAPHICAL IMAGES.



FPT

Основное направление деятельности компании «ФПТ» – поставка и ввод в эксплуатацию промышленного и лабораторного оборудования для фармацевтического производства. Всего за несколько лет компания «ФПТ» стала одним из ключевых игроков на российском рынке. Мы побеседовали с её основателем Григорием Пегливаняном, чтобы узнать, что представляет собой это предприятие и в чём его преимущества на рынке фармацевтического оборудования.

ГРИГОРИЙ ПЕГЛИВАНЯН:

«Мы продаём не просто оборудование, а компетенции, позволяющие клиенту получить желаемый результат!»

– Григорий Гаспарович, расскажите о продукции компании «ФПТ». Какие современные решения вы предлагаете фармацевтическим производствам? Каково сегодня положение на мировом рынке в этой сфере?

– Компания «ФПТ» предоставляет полный спектр услуг: от проектирования до ввода оборудования в эксплуатацию. Основной продукцией, поставляемой ООО «ФПТ», является оборудование для производства твёрдых лекарственных форм. «ФПТ» успешно реализует свою продукцию, предлагая

современное оборудование по оптимальным ценам. Соотношение «цена – качество» и есть наше главное конкурентное преимущество. Если говорить о положении на мировом рынке, то за последние годы Китай локализовал многих европейских производителей оборудования, в том числе и лидеров рынка. При этом они получили доступ к разработкам и технологиям этих лидеров и успешно внедряют их на своих производственных площадках. За последние десять лет китайские производители сделали большой скачок в качестве продукции, притом цены на неё до

настоящего времени сохраняют существенное отличие от конкурентов из других стран. Например, если взять стоимость топового производителя европейского оборудования за 100%, то в Китае можно купить подобное оборудование за 40% от этой стоимости. При этом можно сократить сроки поставки в два раза. Так что конкуренция в нашей области высока.

- Что сейчас с ценами?

– Сейчас цены растут на всё, и это общемировой тренд. Металл дорожает, власти

• •

• •

• •

• •

•

вводят лимиты на электроэнергию для промышленников. Логистика – это отдельная история. За последние два года цены тут выросли более чем в четыре раза. Но любой кризис – это новые возможности, поэтому мы рассматриваем варианты открытия производства в России.

– Кто и на какой базе создавал компанию «ФПТ»?

– Компания была основана мной. Большой опыт успешной реализации проектов в крупной компании АО «Фармстандарт» помог мне начать собственное дело. В «ФПТ» удалось объединить специалистов, имеющих ценный опыт реализации проектов в химической и фармацевтической сфере. В большом проекте всегда много участников: заказчик, подрядчик, проектировщик, поставщик, надзорные органы. Наш опыт позволяет рассмотреть проект со всех сторон, что положительно сказывается на эффективности его реализации.

– Кто ваши клиенты? Вы поставляете продукцию в регионы?

– Мы гордимся, что нашими клиентами являются ведущие фармацевтические предприятия со всей России, а также производители БАД. В последний год к нам всё чаще обращаются представители косметических производств. Особый интерес у нас вызывают клиенты, выходящие с новыми проектами, ведь в таких условиях мы можем полностью использовать наши компетенции и помогать им во всех направлениях, опираясь на наш богатый опыт. Реализуя новые проекты, можем наблюдать, как из идеи рождается продукт, который будет приносить людям пользу долгое время. И это очень здорово!

– Что представляет собой предприятие сегодня: локация, мощности, обороты?

– В прошлом году общий оборот ГК составил около 300 млн руб. В плане на 2021-й – 1 млрд руб., и мы уже идём с опережением графика.

– Высока ли конкуренция в вашей сфере?

– Этот рынок довольно специфичен. Существует большое количество производителей технологического оборудования из разных стран, с совершенно различными стоимостью и качеством. На российском рынке присутствует много поставщиков, поэтому конкуренция в фармацевтической отрасли очень высокая. Мы всегда говорим своим клиентам: «Если вы хотите просто купить оборудование подешевле, вам нужно идти напрямую на завод в Китай. А если есть потребность купить оборудование эффективное и технологичное – это к нам». Мы продаём не просто оборудование, а компетенции, позволяющие клиенту получить желаемый результат!

– Ваша команда на рынке уже 15 лет. Можно ли сказать, что репутация рабо-



тает на вас? В чём конкурентные преимущества «ФПТ» как поставщика промышленного и лабораторного оборудования?

– ООО «ФПТ» является не просто поставщиком оборудования. Имея высококлассных специалистов, мы помогаем клиентам с решением технологических и технических вопросов, подбором подходящего оборудования, исходя из потребностей и финансовых возможностей клиента. Также мы осуществляем проектные и монтажные работы.

– Разрабатываете ли вы инновационное оборудование? Россию можно причислить к лидерам в сфере фармацевтической промышленности? Как часто возникает необходимость в модернизации оборудования на отечественных фармпредприятиях?

– ООО «ФПТ» не является разработчиком инновационного оборудования, однако мы осуществляем доработку стандартной продукции заводов с учётом требований заказчика. Динамика развития российской фармацевтической промышленности высокая. Но для того чтобы войти в число мировых лидеров, нужно сделать ещё очень многое! Сдерживающими факторами являются зависимость от экспорта АФС, химических реактивов и вспомогательных веществ, недостаток их собственного синтеза, а также отечественных производителей фармацевтического оборудования. Некоторые предприятия из-за недостаточного финансирования используют устаревшее оборудование намного дольше заявленного производителем срока эксплуатации. Закупка нового оборудования происходит в основном только при появлении нового продукта или его формы либо при перепрофилировании в контрактное производство.

– Участвуете ли вы в специализированных выставках?

 Наша компания принимает активное участие во всех профильных мероприятиях. Например, в выставках Pharmtech & Ingredients, «ТехноФарм Сибирь», IPhEB. Часто мы становимся организатором дискуссионных площадок и форумов для обсуждения экспертным сообществом наиболее актуальных вопросов. Мы стараемся быть в постоянном контакте с отраслью, держать руку на пульсе её сегодняшних потребностей. Всё быстро меняется, и если не стараться быть на гребне волны, то легко утонуть...

– Оказала ли пандемия своё влияние на потребность в том или ином оборудовании и технологиях, используемых в производстве лекарственных препаратов? Как, на ваш взгляд, пандемия COVID-19 повлияла на развитие и внедрение новейших технологий в фармацевтической промышленности?

– Пандемия COVID-19 стала катализатором развития многих предприятий и привлечения инвестиций. Во время первой волны был огромный спрос на линии производства масок, других СИЗ, а также линии розлива антисептиков. Прибыль, полученная от роста продаж в эпоху коронавируса, была направлена фармацевтическими компаниями на инвестиции в новые направления. В кратчайшие сроки в РФ было разработано несколько вакцин и препаратов от COVID-19, реализованы проекты по их производству по всей стране, а также экспортный трансфер технологий. Наша компания гордится тем, что нам удалось поучаствовать в реализации проекта организации производств, выпускающих российские вакцины от коронавируса.

– Поделитесь планами на ближайшее время? А в долгосрочной перспективе?

– В ближайшее время планируется увеличение количества реализованных проектов, а соответственно, и штата компании. Серьёзно задумываемся и об открытии собственного производства оборудования.

Подготовила Эльвина Аптреева



GRIGORIY PEGLIVANIAN:

"We do not just sell equipment, we sell competencies which allow the customer to get the result he wants!"

The main activity of the company FPT is the supply and commissioning industrial and laboratory equipment for pharmaceutical production. In just a few years FPT has become one of the key players in the Russian market. We talked to its founder, Grigory Peglivanian, to find out what the company is all about FPT and what are its advantages in the pharmaceutical equipment market.

- Grigory Gasparovich, tell us about the products of FPT company. What modern solutions do you offer to pharmaceutical manufacturers? What is the situation on the world market in this area today?
- FPT company provides a full range of services: from design to commissioning of equipment. The main product supplied by FPT Ltd. is equipment for production of solid dosage forms. FPT successfully sells its products, offering modern equipment at optimal prices. The price-quality ratio is our main competitive advantage. If we talk about the situation on the world market, in recent years China has localized many European equipment manufacturers, including market leaders. At the same time, they have gained access to the developments and technologies of these leaders and are successfully implementing them at their production sites. For the last ten years the

Chinese manufacturers have made a great leap in quality of production, while the prices for it still remain significantly different from competitors from other countries. For example, if to take cost of the top manufacturer of the European equipment for 100%, it is possible to buy the similar equipment in China for 40% from this cost. At the same time you can cut the delivery time in half. So the competition in our field is high.

- What about prices now?

- Prices are going up for everything, and this is a global trend. Metal prices are going up, and the authorities are imposing limits on electricity for manufacturers. Logistics is a separate story. Over the last two years prices here have more than quadrupled. But any crisis means new opportunities, so we are considering options for opening production in Russia.

- Who founded FPT and on what basis?
- The company was founded by me. My extensive experience in the successful implementation of projects in the large company Pharmstandard JSC helped me to start my own business.

FPT managed to unite specialists with valuable experience in implementing projects in the chemical and pharmaceutical spheres. In a large project there are always many participants: customer, contractor, designer, supplier, supervisory authorities. Our experience allows us to look at a project from all sides, which has a positive impact on the effectiveness of its implementation.

- Who are your customers? Do you supply products to the regions?

- We are proud that our clients are the leading pharmaceutical companies from all over Russia, as well as producers of dietary

•

• •

• •

• • •

. .

• •

• •

• •

• •

. .

• •

• • •

• •

. .

• •

• •

• •

• •

• •

. .

. .

• •

.

supplements. Over the last year, we have been approached more and more often by representatives of cosmetics manufacturers. We are especially interested in customers with new projects, because under such conditions we can fully use our competence and help them in all directions, relying on our extensive experience. Implementing new projects, we can see how an idea gives birth to a product that will benefit people for a long time. And this is very cool.

- What is the enterprise today: location, capacity, and turnover?

 Last year the company had a turnover of about 300 million rubles. The plan for 2021 is 1 billion rubles, and we are already ahead of schedule.

- Is there a lot of competition in your field?

– This market is quite specific. There is a large number of manufacturers of technological equipment from different countries, with completely different cost and quality. There are a lot of suppliers in the Russian market, so competition in the pharmaceutical industry is very high. We always tell our customers: "If you just want to buy cheaper equipment, you have to go directly to the factory in China. But if you want to buy efficient and technologically advanced equipment, come to us. We do not just sell equipment, but competence that allows the customer to get the desired result!

- Your team has been on the market for 15 years. Would you say your reputation works for you? What are the competitive advantages of FPT as a supplier of industrial and laboratory equipment?

- LLC FPT is not just an equipment supplier. Having highly skilled specialists we help our clients to solve technological and technical issues, choose the most appropriate equipment basing on the customer's needs and financial possibilities. We also carry out design and installation work.

- Do you develop innovative equipment? Can Russia be counted among the leaders in the pharmaceutical industry? How often is there a need to upgrade equipment at domestic pharmaceutical companies?

 FPT LLC is not a developer of innovative equipment, but we carry out revision of standard products of factories taking into account customer requirements. Dynamics of development of Russian pharmaceutical industry is high. But there is still a lot to do to become one of the world leaders! The restraining factors are dependence on export of APIs, chemical reagents and excipients, lack of their own synthesis, as well as domestic manufacturers of pharmaceutical equipment. Some enterprises, due to insufficient funding, use obsolete equipment much longer than the manufacturer's stated service life. Purchase of new equipment occurs mostly only when a new product or form is introduced or when it is converted to contract production.

- Do you participate in specialized exhibitions?

– Our company takes an active part in all specialized events. For example, at the exhibitions Pharmtech & Ingredients, "TechnoPharm Siberia" and IPhEB. We often organize discussion platforms and forums for the expert community to discuss the most pressing issues. We try to be in constant



contact with the industry, to keep abreast of its current needs. Everything is changing rapidly, and if you don't try to be on top of the wave, it's easy to drown...

- Has the pandemic had an impact on the need for this or that equipment and technology used in the production of drugs? In your opinion, how has the COVID-19 pandemic affected the development and implementation of the latest technologies in the pharmaceutical industry?

- The COVID-19 pandemic was a catalyst for many companies to develop and attract investment. During the first wave, there was tremendous demand for mask production lines, other PPE, and antiseptic filling lines. Profits from the growth in sales during the coronavirus era were channeled by pharmaceutical companies to invest in new areas. Several vaccines and drugs from COVID-19 were developed in the Russian Federation in a short period of time, projects for their production across the country were implemented, as well as an export technology transfer. Our company is proud of the fact that we were able to participate in the project of organizing production facilities producing Russian vaccines against coronavirus.

- What are your plans for the near future? And in the long term?

– In the near future we plan to increase the number of implemented projects and, accordingly, the company's staff. We are also seriously thinking about opening our own production of equipment.

Prepared by Elvina Aptreeva





Проектируем, производим и строим здания из металлоконструкций

Завод металлоконструкций Штальберг: генеральное проектирование и подряд

8-800-350-50-75 www.stahl-berg.ru





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



SMART ORAL CARE'

PR0

PRO-Clinical Solutions



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПОЛНОГО СПЕКТРА КЛИНИЧЕСКИХ СИТУАЦИЙ

РАЗРАБОТАНО ДОКТОРАМИ













www.rocs.ru

rocs russia ro

rocs.smart.toothpaste

@rocs of

toothpasterocs