

# 22 September 2018

Business DIALOG Media

M O S C O W

# RBCG

Russian Business Guide



With the  
support of the  
CCI of Russia

[www.tppr.ru](http://www.tppr.ru)

**BIOTECKFARM:**  
FORECAST –  
OPTIMISTIC!

**TAKEDA:**  
INNOVATIONS  
FOR HEALTH

**JSC RETINOIDS:**  
FROM SCIENCE TO  
PRODUCTION

EFFECTIVE  
DRUGS WITHOUT  
«**ADVERTISING  
MARKUP**»



LABORATORY GEMOTEST  
MEANS INNOVATIONS

Требования к столичной медицине со стороны пациентов постоянно растут. Важным условием для развития столичного здравоохранения являются и комфортные условия, и внимательное отношение медицинского персонала, и современное оборудование, на котором работают высококлассные специалисты.

В столице для инновационного развития медицины, в том числе и частной в сегменте многопрофильных клиник, эти условия созданы, и поэтому сюда за медицинской помощью едут подчас со всей России. Что это значит для фармацевтических предприятий, размещенных в Москве и области? Стабильный спрос на продукцию, что содействует дальнейшему расширению производственных площадок.

Об этом читайте в нашем новом журнале RBG Moscow, посвященного здравоохранению.



Главный редактор Мария Суворовская  
Editor-in-chief Maria Suvorovskaya

Requirements of patients towards capital's medicine are constantly growing. An important aspects of the development of the capital's healthcare are comfortable conditions, attentive attitude of medical personnel, and modern equipment used by highly qualified specialists.

In the capital, these conditions for the innovative development of medicine, including private in the segment of

multidisciplinary clinics, are created, and therefore people all over Russia come here for medical help. What does this mean for pharmaceutical companies located in Moscow and the region? It is stable demand for products, which contributes to the further expansion of production sites.

Read about it in our new magazine RBG Moscow, devoted to healthcare.

Business DIALOG Media

**RBG**  
Russian Business Guide

**Russian Business Guide**

www.rbgmedia.ru

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

16+

**Учредитель и издатель:**

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

**Редакционная группа:**

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

**Главный редактор:**

Мария Сергеевна Суворовская

**Редактор номера:**

Наталья Рашитовна Варфоломеева

**Заместитель директора по коммерческим вопросам:**

Ирина Владимировна Длугач

**Генеральный продюсер:** Светлана Сергеевна Кравец**Дизайн/верстка:** Елена Кислицына**Корректор:** Роман Павловский**Перевод:** Григорий Россяйкин

Отпечатано в типографии ООО «АНТАРЕС»,

г. Москва, ул. Электровзаводская, 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(985)999-65-46

**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 № 22

Подписано в печать 19.09.2018 г.

Тираж: 30000

Цена свободная.

Использованы фотографии:

Naked-science.ru, Arendator.ru, Zelenograd24.ru

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries,

prospects, business personalities in Russia and abroad.

16+

**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:** Natalia Rashitovna Varfolomeyeva**Deputy Marketing Director:** Irina Vladimirovna Dlugach**General Producer:** Svetlana Kravets**Designer:** Elena Kisilitsyna**Proofreader:** Roman Pavlovskiy**Translation:** Grigoriy Rossyaykin

Printed in the printing house of ANTARES LLC, Moscow,

ul. Elektrozavodskaya, 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(985)999-65-46

**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 № 22

Passed for printing on 19.09.2018.

Edition: 30000 copies

Open price

Photos used: Bashinform.ru

**ОФИЦИАЛЬНО. OFFICIALLY.**

2 Удобный хай-тек: как развивается медицина в столице  
**Convenient high-tech: how medicine develops in the capital**

6 ОЛЕГ РУКОДАЙНЫЙ: «Наша задача – создавать эффективные модели государственно-частного партнёрства»  
**OLEG RUKODAYNY: «Our task is to create effective models of public-private partnership»**

**ИНДУСТРИЯ. ИННОВАЦИИ. ИНВЕСТИЦИИ. INDUSTRY. INNOVATIONS. INVESTMENT.**

8 «БИОТЕКФАРМ»: ПРОГНОЗ – ОПТИМИСТИЧНЫЙ!  
**BIOTECKFARM: FORECAST – OPTIMISTIC!**

10 ЛАБОРАТОРИЯ ГЕМОТЕСТ – ЭТО ИННОВАЦИИ  
**LABORATORY GEMOTEST MEANS INNOVATIONS**

16 «БИОМИР СЕРВИС»: «Конкурентов у нас много, а аналогов нет»  
**BIOMIR SERVICE: «We have a lot of competitors, but no analogues»**

18 «ОПТИМУС» – значит «ЛУЧШИЙ»  
**«OPTIMUS» means «THE BEST»**

20 TAKEDA: ИННОВАЦИИ – РАДИ ЗДОРОВЬЯ  
**TAKEDA: INNOVATIONS FOR HEALTH**

**ТЕРАПИЯ ДЛЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ. THERAPY FOR IMPORT SUBSTITUTION.**

22 АО «РЕТИНОИДЫ»: от науки до производства  
**JSC RETINOIDS: from science to production**

26 ЭФФЕКТИВНЫЕ ЛЕКАРСТВА БЕЗ «РЕКЛАМНОЙ НАЦЕНКИ»  
**EFFECTIVE DRUGS WITHOUT «ADVERTISING MARKUP»**

30 «СтериПак Сервис»: рост и перспективы  
**SteriPack Service: growth and prospects**

**ТЕРРИТОРИЯ ИНВЕСТИЦИЙ. TERRITORY OF INVESTMENT.**

32 КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ: возможности для медицинского бизнеса  
**KALININGRAD REGION: opportunities for healthcare business**



На фото обложки: генеральный директор сети  
ООО «Лаборатория Гемотест» Рудем Газиев.  
Фото Александра Падехова

**Cover photo: Rudem Gaziev,  
CEO of the Laboratory Gemotest LLC.  
Photo by Alexander Padezhov**

# УДОБНЫЙ ХАЙ-ТЕК: КАК РАЗВИВАЕТСЯ МЕДИЦИНА В СТОЛИЦЕ



**П**оликлиники в шаговой доступности, высокотехнологичная помощь и новый стандарт работы... О том, как современная медицина становится доступнее для москвичей, – в нашем материале.

С начала этого года в Москве появилось шесть новых объектов здравоохранения. Среди них пристройка к поликлинике в Бескудниковском переулке и подстанция скорой помощи на Промышленной улице, возведенные за счет городского бюджета.

На средства инвесторов реконструировали центр социально-медицинской реабилитации ветеранов и инвалидов боевых действий (поселение Вороновское, вблизи деревни Ясенки) и ввели в эксплуатацию поликлинику в поселении Внуковском. За счет федерального бюджета построили Федеральный центр цереброваскулярной патологии и инсульта ГБОУ ВПО «Российский национальный исследовательский медицинский университет имени Н.И. Пирогова» на улице Остроляжкова.

С 2011 года построено 82 объекта здравоохранения. Кроме того, обновляют и существующие медучреждения: здания ремонтируют и оснащают современным оборудованием. Все это позволило вывести медицину в столице на новый уровень. Теперь москвичи могут получить квалифицированную и высокотех-

нологичную помощь рядом с домом, в большинстве случаев даже не выезжая за пределы своего района.

Сейчас нет такой высокотехнологичной медпомощи, которую не оказывали бы в Москве. Стали доступнее позитронно-эмиссионная томография (ПЭТ) для раннего выявления новообразований, роботизированная хирургия и гамма-нож, эндоваскулярные операции на сердце и сосудах.

В 2017 году число пациентов, которые получили высокотехнологичную медпомощь, увеличилось в четыре раза в сравнении с 2011 годом. Это повысило не только качество жизни москвичей, но и ее продолжительность – до 77,1 года.

## КАЧЕСТВЕННАЯ МЕДИЦИНА С ПЕЛЕНОК (И РАНЬШЕ)

Поддержку медиков будущие москвичи получают еще до рождения. Для этого в городе создана акушерская сеть, женские консультации стали подразделениями роддомов и больниц. В роддомах вводят передовые методы диагностики и закупают современное оборудование. За последние несколько лет, с 2011 по 2017 год, приобрели реанимационные систе-

мы, инкубаторы для новорожденных, аппараты УЗИ, кувезы и другую аппаратуру (всего 6,2 тысячи единиц).

Сейчас в столице 27 акушерских стационаров, которые входят в многопрофильные клиники. В них могут разместиться 3,6 тысячи пациентов. В больницах увеличивают число маломестных палат с туалетом и душем, обустраивают дополнительные места в отделениях патологии и реанимации для выхаживания новорожденных, в том числе с низкой и экстремально низкой массой тела.

Идет строительство перинатального кардиологического центра в ГКБ имени Л.А. Ворохобова, неонатального корпуса и консультативно-диагностического центра в роддоме ГКБ имени В.В. Виноградова (ранее – роддом № 4) и родильного дома в составе новой больницы в Коммунарке.

## ХАЙ-ТЕК СТОЛИЧНЫХ ПОЛИКЛИНИК

После роддома главным медучреждением становится районная поликлиника – именно сюда горожане идут в первую очередь, почувствовав недомогание. И в последние годы посещать московские

поликлиники становится все комфортнее. В прошлом остались очереди – теперь записаться к врачу можно не выходя из дома, а у кабинетов дежурных докторов есть электронные табло, на которых видна очередность приема.

В поликлиниках реорганизовали регистратуру: вместо неудобных окошек появились стойки информации. Для медицинских карт создали отдельное хранилище. Никто не столкнется с непониманием врачей и медсестер: медработники проходят курсы бесконфликтного общения и учатся пациентоориентированности.

Помогает московским врачам и пациентам Единая медицинская информационно-аналитическая система (ЕМИАС). С ней гораздо проще и быстрее записаться к нужному специалисту, оформить рецепт и больничный. Если на то, чтобы выписать рецепт от руки, врачу требовалось три с половиной минуты, то на заполнение электронного бланка уходит около 30 секунд. Систему ЕМИАС используют более 10 миллионов пациентов и порядка 20 тысяч медработников.

Кроме того, в медицинских организациях появилась единая навигация, а у инфоматов дежурят администраторы, которые помогают записаться к врачу. В детских поликлиниках оборудовали игровые зоны, организовали комнаты для кормления детей, во всех медучреждениях появились кулеры, автоматы с едой и напитками.

Изменились столичные поликлиники и функционально, их оснастили новым оборудованием: компьютерными и магнитно-резонансными томографами последнего поколения, ангиографами, аппаратами для проведения ультразвуковых исследований, рентген-аппаратами и многим другим.

Завершено строительство шестиэтажного корпуса поликлиники при ГКБ № 52 в Щукине. Здесь могут получить специализированную помощь пациенты с заболеваниями почек, а также пройти реабилитацию те, кому провели операцию по трансплантации почки.

Одно из приоритетных направлений клиники – метод автоматизированного перитонеального диализа. Он дает возможность лечиться в домашних условиях под дистанционным наблюдением врачей при помощи видеосвязи. А еще медицинский центр активно оказывает помощь гражданам России в рамках проекта «Москва – столица здоровья».

Поликлиника рассчитана на 700 посещений в смену. В здании есть взрослое и детское отделения, дневной стационар. Новый корпус оснащен современным медицинским оборудованием. Для маломобильных людей установили пандусы и лифты. А для удобного подъезда к учреждению было реорганизовано движение общественного транспорта.

До конца года откроются две поликлиники: детско-взрослая на 750 посещений в смену на севере Москвы (район Беговой, Ленинградский проспект, дом 16), а также детская поликлиника № 71 на северо-востоке столицы (район Марфино, улица Академика Комарова, владения 1–3), врачи которой смогут принять 320 пациентов за смену.

### НОВАЯ ЖИЗНЬ БОЛЬНИЦ

Если в поликлинике справиться с болезнью нельзя, на помощь приходят больницы. С каждым годом их становится все больше. Открываются в городе и крупные современные медцентры, аналогов которым в стране нет. В качестве примера можно привести новый корпус Морозовской детской городской клини-

ческой больницы. Здание построили на месте аварийного двухэтажного корпуса 1930-х годов. В год здесь могут получить стационарную и амбулаторную помощь 70–80 тысяч детей и подростков.

Открытие нового корпуса позволило запустить новые направления медпомощи в области экстренной сердечно-сосудистой хирургии, аритмологии и трансплантации органов и тканей, включая пересадку костного мозга. Здесь открылись единственный в стране центр детского инсульта и отделение экстренной детской кардиохирургии, где проводят операции на открытом сердце.

Сейчас идет проектирование еще одного корпуса Морозовской больницы, в котором расположится протонный центр лучевой терапии. В нем дети будут проходить протонную терапию – это современный вид лечения онкозаболеваний. В год там смогут лечиться до 1450 пациентов, включая самых маленьких детей, которым сеансы лечения проводят под общим наркозом.

Если построить новое здание нельзя, идет работа по обновлению старого. Совсем недавно завершилось переоснащение операционно-реанимационного блока городской клинической больницы № 15 имени О.М. Филатова. Самое современное оборудование мирового уровня поставили в операционные и реанимационные отделения. Здесь делают плановые и экстренные операции в соответствии с профилями хирургических отделений.

Открыли новый операционный блок и в Московском клиническом научном центре имени А.С. Логинава. Это позволит поднять на новый уровень хирургическое лечение онкозаболеваний.

*Материал портала*

<https://www.mos.ru/news/item/43955073/>





## CONVENIENT HIGH-TECH: HOW MEDICINE DEVELOPS IN THE CAPITAL

**P**olyclinics in walking distance, high-tech care and a new standard of work... How modern medicine is becoming more accessible to Muscovites is in our material.

Since the beginning of this year, six new health facilities have appeared in Moscow. Among them, there are an extension to the polyclinic in Beskudnikovsky Pereulok and an emergency ambulance on Promishlennaya Street, built at the expense of the city budget.

With the help of investors, the center for social and medical rehabilitation of veterans and disabled veterans (the Voronovskoye settlement, near the village of Yasenky) was reconstructed and the polyclinic in the Vnukovskoye settlement

was put into operation. At the expense of the federal budget, the Federal Center for Cerebrovascular Pathology and Stroke GBOU VPO the N.I. Pirogov Russian National Medical Research University was built on Ostrovityanova Street.

Since 2011, 82 health facilities have been built. In addition, the existing medical facilities are also being updated: the buildings are being repaired and equipped with modern devices. All this allowed bringing medicine of the capital to a new level. Now Muscovites can get qualified and high-tech help near the house, in most cases even without leaving their own district.

Now, there is no such high-tech medical care that would not be provided in Moscow. Positron emission tomography (PET) for early detection of neoplasms, robotic surgery and gamma knife, endovascular operations on the heart and blood vessels became more accessible.

In 2017, the number of patients who received high-tech medical care quadrupled

compared to 2011. This has increased not only the quality of life of Muscovites, but also its duration – up to 77.1 years.

### QUALITY MEDICINE FROM THE DIAPERS (AND EARLIER)

The future Muscovites receive medical support even before birth. To do this, a midwifery network has been established in the city, women's clinics have become subdivisions of maternity homes and hospitals. In the maternity hospitals they introduce advanced diagnostic methods and purchase modern equipment. Over the past few years, from 2011 to 2017, resuscitation systems, incubators for newborns, ultrasound machines, humidicribs and other equipment (total 6.2 thousand units) has been acquired.

Now there are 27 obstetric hospitals in the capital, which are part of multi-field clinics. They can accommodate 3.6 thousand patients. In hospitals, the number of small wards with a toilet and a shower is increased, additional places are set up

in the departments of pathology and intensive care for nursing newborns, including those with low and extremely low body weight.

There is the construction of a perinatal cardiology center in the L.A. Vorokhobov State Clinical Hospital, neonatal buildings and a consultative and diagnostic center in the maternity hospital of the V.V. Vinogradova State Clinical Hospital (previously called - maternity hospital No. 4) and a maternity hospital as part of a new hospital in Kommunarka.

### HIGH-TECH METROPOLITAN POLYCLINICS

The main medical institution after the maternity hospital is the polyclinic of the district - it is here that the citizens go first, feeling unwell. And in recent years, visiting Moscow polyclinics is becoming more comfortable. In the past, there were queues - now you can sign up to the doctor without leaving your home, and the doctors' offices have electronic displays, which show the order of reception.

In polyclinics, the registry was reorganized: information stands appeared instead of uncomfortable windows. A separate repository was created for medical records. No one will face the misunderstanding of doctors and nurses: health workers undergo courses of conflict-free communication and learn patient-orientation.

The Unified Medical Information and Analytical System (EMIAS) helps Moscow doctors and patients. It is much easier and faster to make an appointment with the right specialist, formalize the prescription and the sick leave with it. If a doctor needed three and a half minutes to write the prescription by hand, then it takes about 30 seconds to fill out the electronic form. The EMIAS system is used by more than 10 million patients and about 20,000 health workers.

In addition, the medical organizations have a single navigation, and information kiosk terminals have administrators who help to make an appointment with a doctor. Children's polyclinics have play areas, organized rooms for feeding children, there is free drinking water, machines with food and drinks in all medical institutions.

The metropolitan clinics have also changed functionally, they were modernized with new equipment: computer and magnetic resonance tomographs of the latest generation, angiographs, ultrasound devices, X-ray machines and many others.

The construction of the six-story building of the polyclinic at the City Clinical Hospital No. 52 in Shchukin was completed. Patients with kidney diseases can receive specialized treatment here, as well as those who have undergone kidney transplantation can pass rehabilitation.

One of the priority directions of the clinic is the method of automated peritoneal dialysis. It provides an opportunity to be treated at home under the remote supervision of doctors using video communication. And the medical center is actively assisting Russian citizens in the framework of the project Moscow - the Capital of Health.

The clinic is designed for 700 visits per shift. There are adult and children's departments in the building, a day hospital. The new building is equipped with modern medical equipment. For the less mobile people they have installed ramps and elevators. And for a convenient access to the institution, the public transport was reorganized.

Until the end of the year, two polyclinics will open: a child-adult for 750 visits per shift in the north of Moscow (the Begovaya district, Leningradsky Prospekt, 16), and a children's polyclinic No. 71 in

thousand children and adolescents can receive inpatient and outpatient care here.

The opening of the new building allowed launching of new areas of medical care in the field of emergency cardiovascular surgery, arrhythmology and organ and tissue transplantation, including a bone marrow transplant. Here, the only in the country center for children's stroke and the department of emergency pediatric cardiac surgery, where they carry out operations on the open heart.

Now another building of the Morozov Hospital is being designed, in which the proton center of radiotherapy will be located. Here, children will undergo proton therapy - this is a modern kind of treatment for cancers. It will be possible to treat up to 1450 patients a year, including the youngest children, who undergo general anesthesia for treatment sessions.

If you cannot build a new building, the



the north-east of the capital (the Marfino district, Academician Komarov Street, 1-3), whose doctors will be able to take 320 patients per shift.

### NEW LIFE OF HOSPITALS

If the polyclinic cannot cope with the disease, hospitals come to the rescue. Every year their number is growing. Large modern medical centers, which have no analogues in the country, are opened in the city. As an example, a new building of the Morozov Children's City Clinical Hospital can be cited. The building was built on the site of an emergency two-story building of the 1930s. Annually, 70-80

work to update the old one is under way. Recently, modernization of the surgery and resuscitation unit of the O.M. Filatov City Clinical Hospital No. 15 was completed. The most modern world-class equipment was delivered to the operating and reanimation departments. Here, planned and emergency operations are performed in accordance with the profiles of the surgical departments.

A new surgery unit was also opened in the A.S. Loginov Moscow Clinical Scientific Center. This will raise the surgical treatment of oncological diseases to a new level.

*Materials of the portal*

<https://www.mos.ru/news/item/43955073/>



## ОЛЕГ РУКОДАЙНЫЙ:

🔴🔴 *Наша задача – создавать эффективные модели государственно-частного партнёрства* 🔴🔴

– Олег Владимирович, расскажите, пожалуйста, какой круг вопросов в сфере медицинских услуг курирует ваш комитет на данный момент?

– Задачи, которые мы решаем, – это помощь малому и среднему бизнесу. В комитете состоят компании, которые работают на рынке платных медицинских услуг, фармацевтические производства, аптеки, а также компании, которые производят товары медицинского назначения. Ежедневно комитет решает десятки вопросов, связанных с защитой и развитием бизнеса входящих в него организаций.

– Что сейчас происходит на рынке медицинских услуг Московской области? Какие тенденции вы считаете самыми главными? Что внушает оптимизм, что опасения?

– В данный момент происходит консолидация рынка, мелкие клиники уходят из бизнеса или объединяются в партнерства, сети (например, проект «Мама Папа Я – Москва и Московская область»). Основные тенденции развития в частном секторе области – открытие небольших многопрофильных клиник на 8-12 кабинетов. Начинает активно развиваться франшиза медицинских клиник и лабораторий, но преимущественно, все же, клиник. Полагаю, в области будет сильно ощущаться нехватка врачей, так как есть определенная разница в зарплатах врачей в Москве и Подмоскovie, и работать выгоднее, конечно, в столице. Сейчас мы видим начало эпохи телемедицинских услуг.

Основные риски, которые могут повлиять на индустрию – возможное сни-

жение платежеспособности населения и связанное с ним сокращение объема медицинских услуг. Также не исключаю, что будет расти конкуренция (вероятно, недобросовестная) между государственными поликлиниками и частными. Частники, как более гибкие, будут искать новые ниши.

– Есть ли какая-то специфика в вашей сфере деятельности в Подмоскovie по сравнению с другими регионами?

– Каждый регион имеет свою специфику, Московская область не исключение. Здесь, например, приходится менять маркетинговую стратегию, так как подход значительно отличается от московского.

– Какие медицинские услуги пользуются наибольшей популярностью в Подмоскovie?

– Исторически наиболее востребованные медицинские услуги – это терапия, гинекология, урология, ультразвуковые исследования, оториноларингология, дерматовенерология, стоматология, кардиология, лабораторные услуги и, конечно же, педиатрия.

– Как вы думаете, сможет ли государственная медицина когда-нибудь повысить свой уровень настолько, что частные клиники останутся без работы?

– Я думаю, неправильно ставить так вопрос. Наша задача – не вытеснять кого бы то ни было с рынка, а создавать модели государственно-частного партнерства, чтобы все игроки рынка работали в одинаковых условиях, система контроля была бы объективной как к частным,

Будущее подмосковной медицины, как коммерческой, так и государственной, волнует многие умы. Пессимисты и скептики настаивают, что уровень оказания медпомощи, как и подготовки медицинского персонала, – плох. Оптимисты утверждают, что мы живем в век прорывных технологий в развитии здравоохранения. Своими мыслями о том, что сейчас происходит с рынком медицинских услуг в Московской области, какие существуют тенденции и риски, и куда идет здравоохранение региона, с нами делится председатель комитета по здравоохранению и медицинской индустрии Московской торгово-промышленной палаты, преподаватель кафедры организации здравоохранения медицинского факультета РУДН Олег Рукодайный.

так и к государственным медицинским организациям. Частные медицинские организации – это компании, которые умеют эффективно использовать каждую копейку, ведь за проделанную работу пациент готов платить рублем, и если ему там не понравилось, он никогда не придет еще раз.

А государственные организации в большинстве своем, как правило, будут лучше оснащены дорогостоящим оборудованием, но им предстоит огромная работа по выстраиванию качественного клиентского сервиса – притом, что врачи, в основном и в государственных, и в частных, работают одни и те же. Эту систему выстроить в рамках региона и страны достаточно сложно, но можно.

– Какие задачи вы ставите для себя на ближайшие 5-10 лет? Какой видите сферу медицинских услуг в этот отрезок времени?

– Основные задачи, которые мы хотим выполнить – это консолидация рынка, запуск проектов государственно-частного партнерства, развитие добросовестной конкуренции между государственными и частными клиниками, оптимизация расходов в государственной системе, возможно, некая реформа системы здравоохранения (например, изменение статуса фонда ОМС), а также увеличения объемов платных медицинских услуг в государственных лечебно-профилактических учреждениях. Будем стараться воплотить их в жизнь самым лучшим для всех образом.

Ульяна Кухтина

# OLEG RUKODAYNY:

## Our task is to create effective models of public-private partnership

– Mr Rukodayny, please tell us, what is the range of issues in the sphere of medical services that your committee is currently dealing with?

– The tasks that we solve are aimed at helping SMEs. The committee consists of companies that work in the market of paid medical services, pharmaceutical production, pharmacies, as well as companies that produce medical products. Every day the committee decides dozens of issues related to the protection and development of the business of its member organizations.

– What is happening in the market of medical services in the Moscow region now? What trends do you consider to be the most important? What inspires optimism, what are the fears?

– At the moment, the market consolidates, small clinics leave the business or join partnerships, networks (for example, the project «Mother, Father, Me – Moscow and Moscow region»). The main development trends in the private sector of the region are the opening of small multi-purpose clinics for 8-12 cabinets. The franchise of medical clinics and laboratories is beginning to develop actively, but mostly, however, it concerns clinics. I believe that there will be a shortage of doctors in the region, since there is a certain difference in the salaries of doctors in Moscow and the Moscow region, and it is more profitable to work, of course, in the capital. Now we see the beginning of the era of telemedicine services.

The main risks that may affect the industry are a possible decrease in the population's solvency and the associated reduction in the volume of medical services. Also, I don't exclude the fact that competition (probably unfair) will grow between state clinics and private ones. Private ones, as more flexible, will look for new niches.

– Is there any specificity in your field of activity in the Moscow region compared to other regions?

– Each region has its own features, the Moscow region is no exception. Here, for example, it is necessary to change the marketing strategy, since the approach differs significantly from Moscow.

– What medical services are the most popular in the Moscow region?

– Historically, the most popular medical services are therapy, gynecology, urology, ultrasound studies, otorhinolaryngology, dermatovenereology, dentistry, cardiology, laboratory services and, of course, pediatrics.

– Do you think that public medicine will ever be able to raise its level to such an extent that private clinics will be left without work?

– I think it's wrong to ask the question in this way. Our task is not to displace anyone from the market, but to create models of public-private partnership, so that all market players work under the same conditions, the control system would be objective both for private and public medical organizations. Private medical organizations are companies that can effectively use every penny, because patients vote with ruble for the work

The future of medicine in the Moscow region, both commercial and public, excites many minds. Pessimists and skeptics insist that the level of medical care, as well as training of medical personnel, is poor, optimists say that we live in the age of breakthrough technologies in the development of health care. Chairman of the Committee on Public Health and Medical Industry of the Moscow Chamber of Commerce and Industry, the lecturer of the Department of Health Organization of the Medical Faculty of RUDN Oleg Rukodayny shares his ideas about the current state of the market of medical services in the Moscow region, trends and risks, and where the health of the region is going.

done, and if they do not like it, they will never come again.

And state organizations in the majority, as a rule, will be better equipped with expensive equipment, but they have a huge work to build a high-quality customer service – despite the fact that in most public and private clinics work the same doctors. It's quite difficult to build this system within the region and the country, but it is possible.

– What tasks do you set for yourself for the next 5-10 years? What state of the market of medical services do you see in this period of time?

– The main tasks that we want to accomplish are the consolidation of the market, launch of public-private partnership projects, development of fair competition between public and private clinics, optimization of expenditures in the public system, perhaps some health system reform (for example, changing the status of the CMI fund), as well as an increase in the volume of paid medical services in state medical and preventive institutions. We will try to implement them in the best way for everyone.

*Ulyana Kukhtina*



## «БИОТЕКФАРМ»: ПРОГНОЗ – ОПТИМИСТИЧНЫЙ!



Первые перевязочные материалы появились в незапамятной древности. Уже Гиппократ и Гален уделяли в своих трудах внимание искусству наложения повязок. В Средние века в Европе научились применять лейкопластыри, корпию – расщипанную на нити ветошь. Но нашим предкам и присниться не могли поистине «волшебные» свойства, которыми обладают суперсовременные перевязочные средства. Об этом и многом другом наш корреспондент побеседовал с исполнительным директором компании «Биотекфарм» **Александром Герштейном**.

– Александр Юрьевич, чем занимается компания «Биотекфарм»?

– Наша компания разрабатывает, производит и реализует современные перевязочные средства: ранозаживляющие, кровоостанавливающие, фиксирующие. Мы гордимся широтой своего ассортимента («Воскопран», «Парапран», «Гелепран» и др.). Это очень большой спектр средств для заживления разных типов и состояний ран: воспалённых, заживающих, хронических, острых.

– Расскажите о вашем производстве. Каковы его производственные мощности? На каком оборудовании работаете?

– Компания «Биотекфарм» родилась в 2000 году. Сначала не было завода, только съёмные площадки и небольшое количество оборудования. Сейчас компании принадлежит завод «Новые перевязочные материалы», расположенный в Подмоскowie.

Мощности производства растут, в том числе и благодаря поддержке Минпромторга. В конце прошлого года в очередной раз было закуплено новое оборудование.

Месяцев через пять ожидается, при поддержке министерства, поступление ещё партии новых станков.

– Помогает ли в развитии компании программа импортозамещения?

– Безусловно! Программа импортозамещения помогает нам и в реализации продукции, и в её производстве, субсидируя часть затрат на модернизацию оборудования.

– На счету ООО «Биотекфарм» – несколько инновационных перевязочных средств. Расскажите о самых последних новинках. Есть ли аналоги в мире? Чьи разработки вы использовали для их создания?

– Разработки отечественные. Например, повязки «Хитопран», инновационная продукция на основе хитозана, при участии Саратовского государственного

университета. Сейчас, благодаря сотрудничеству с МГУ, мы начали выпуск гемостатического порошка и бинта «Элларга».

Пластыри производят во всём мире, и в этой области уникальными быть невозможно. Но можно сделать хороший, относительно недорогой, удобный в использовании продукт. Плюс мы пропитываем подушечки пластырей «Докапласт» мирамистином или протарголом, чтобы инфекция не попадала в рану извне и не инфицировала пациента вторично. Такие продукты тоже есть в мире, но подобные пластыри иностранного производства обойдутся пациенту в разы дороже. Что же касается обычных пластырей «Докапласт» и «Ролепласт», здесь важно соотношение «цена – качество». Качество мы держим на уровне, но цены доступней, чем на хорошую импортную продукцию.

– А потребители оценили уникальные свойства ваших перевязочных средств? Каков рост продаж, в какие регионы поставляете свою продукцию? Практикуются ли её госзакупки?

– Насколько потребители ценят нашу продукцию, проще всего судить по росту продаж. Основной наш потребитель – госучреждения, она изначально создавалась для использования врачами, скажем, в послеоперационный период или для лечения хронических ран. Но у нас есть и аптечные продажи, и пациент, находящийся на амбулаторном лечении, может купить необходимые средства в аптеке или заказать в интернете и получить по почте. Есть и свой интернет-магазин «СтопРана» («StopRana»).

За последние три года наши продажи демонстрируют рост в среднем на 20% в год. Значит, продукция «Биотекфарм» пользуется спросом: её покупают и заказывают и пациенты, и отдельные больницы, и госзакупки проходят через федеральный центр и военные ведомс-

тва. У нас большая сеть дистрибьюторов, помогающих реализовывать нашу продукцию, за что им большое спасибо!

– Недавно на заводе «Новые перевязочные материалы» начали производить продукцию не только под вашим брендом «Всё заживёт», но и под другими. С чем это связано?

– С этого года, благодаря новому оборудованию, у нас высвободились определённые мощности. Раньше к нам партнёры обращались с предложениями, чтобы мы произвели под их торговой маркой, например, бытовые и госпитальные пластыри. Но у нас не было для этого возможностей, а сейчас они появились.

Будем производить пластыри для российских компаний под торговыми марками заказчиков. Сейчас под эту задачу перестраиваем складскую, производственную, административную структуры. Первые ласточки – кровоостанавливающий порошок и бинт «Элларга», которые мы выпускаем на нашем заводе под чужой торговой маркой. Также ещё две крупные компании подписывают договоры, но это пока коммерческая тайна.

– Каким вам видится ближайшее будущее компании? А какой она будет через 10–12 лет?

– Как минимум – лидером рынка! А как максимум, планируем выход компании «Биотекфарм» на экспорт и адекватную конкуренцию в других странах, скорее всего, развивающихся: Юго-Восточная Азия, Ближний Восток, Африка. У нас уже подписано два меморандума с африканскими странами, есть проект контракта с Вьетнамом. Планируем производить продукцию и для иностранных заказчиков под их торговыми марками. В современном мире существуют огромные рынки стран, где хорошо относятся к России, понимая, что маркировка «Сделано в России» означает качественный продукт. В общем, прогнозы – самые оптимистичные!

Елена Александрова

# BIOTECKFARM: FORECAST – OPTIMISTIC!

The first dressing materials appeared in ancient times. Already Hippocrates and Galen paid attention to the art of dressing in their works. In the Middle Ages in Europe, they learned how to use adhesive bandages, lint. But our ancestors did not really dream about the «magic» properties that super-modern dressings possess. About this and many other things our correspondent talked with the Executive Director of the company BioTeckFarm Ltd Alexander Gerstein.

– *Mr Gerstein, what does BioTeckFarm Ltd do?*  
– Our company develops, manufactures and sells modern medical dressings: wound healing, hemostatic, fixative. We are proud of the breadth of our assortment (Voskopran, Parapran, Gelepran, etc.). This is a very large range of materials for healing various types and conditions of wounds: inflamed, healing, chronic, acute.

ucts and in their production by subsidizing part of the costs of equipment modernization.

– *BioTeckFarm Ltd has introduced several innovative medical dressings. Tell us about the latest innovations. Are there any analogues in the world? Whose developments did you use to create them?*

– Developments are domestic. For example, bandages HitoPran are innovative

prices are more affordable than for good imported products.

– *Have consumers appreciated the unique properties of your dressings? What is the growth in sales, in which regions do you supply your products? Do you practice public procurement?*

– The opinion of consumers about our products can be easily characterized by the growth in sales. Our main consumer is state institutions, our products were originally created for use by doctors, say, during the post-operative period or for the treatment of chronic wounds. But we also have pharmacy sales, and a patient on outpatient treatment can buy the necessary items in a pharmacy or order it through the Internet and receive it by mail. There is also an online store StopRana.

Over the past three years, our sales have shown an average growth of 20% per year. This means that BioTeckFarm products are in demand: they are bought and ordered – patients, hospitals and public procurements pass through the federal center and military departments. We have a large network of distributors who help us to sell our products (we are very grateful for that!).

– *Recently, the plant Novyye Perevyazochnyye Materialy has begun to manufacture products not only under your brand «It will heal», but also under brands of other companies. What is the reason for this?*

– Since this year, thanks to new equipment, we got certain free capacities. In the past, partners contacted us and offered to produce their products under their trademark at our enterprise, for example, household and hospital plasters. But we did not have the opportunity, but now we have it.

We will produce plasters for Russian companies under the trademarks of customers. Now, we are rebuilding the warehouse, production, administrative structures under this task. The first products are a hemostatic powder and a bandage Ellarga, which we produce in our plant under a trademark of our clients. Two more large companies sign contracts as well, but this is still a commercial secret.

– *What do you see the company's near future? And what will it be in 10-12 years?*

– At least – the market leader! And as a maximum, we plan that BioTeckFarm will start to export and meet an adequate competition in other countries, most likely developing: Southeast Asia, Middle East, Africa. We have already signed two memorandums with African countries, there is a draft contract with Vietnam. We also plan to manufacture products for foreign customers under their trademarks. In the modern world, there are huge markets of countries where they have a positive attitude towards Russia, understanding that the marking «Made in Russia» means a quality product. In general, the forecasts are the most optimistic!

*Elena Alexandrova*



– *Tell us about your production. What are its production capacities? On what equipment do you work?*

– BioTeckFarm Ltd was born in 2000. At first there was no plant, only leased areas and a small amount of equipment. Now the company owns the plant Novyye Perevyazochnyye Materialy located in the Moscow region.

The production capacities are growing, including thanks to the support of the Ministry of Industry and Trade. At the end of last year, new equipment was purchased again.

It is expected that another batch of new equipment will be delivered in five months, with the support of the ministry.

– *Does the import substitution program help in the development of the company?*

– Certainly! The import substitution program helps us both in the sale of prod-

ucts based on chitosan created with the participation of Saratov State University. Now, thanks to the cooperation with Moscow State University, we have started the production of the hemostatic powder and Ellarga bandage.

Plasters are produced all over the world, and it is impossible to be unique in this area. But you can make a good, relatively inexpensive, easy-to-use product. Plus, we impregnate the pads of the Dokaplast plasters with miramistin or protargol, so that the infection does not enter the wound from the outside and does not infect the patient again. Such products also exist in the world, but similar plasters of foreign production will cost the patient at times more expensive. As for the usual plasters Dokaplast and Roleplast, the «price-quality» ratio is important here. We keep quality at a certain level, but



## ЛАБОРАТОРИЯ ГЕМОТЕСТ – ЭТО ИННОВАЦИИ

**Е**щё не столь давно трудно было не согласиться с мнением, что наши люди обычно берегут не здоровье, а то, что от него осталось. Но времена меняются, меняется и отношение людей к собственному здоровью. Растут и возможности. Например, медицинская лаборатория «Гемотест» выполняет целый спектр исследований – от клинического анализа крови до выявления генетических патологий – для пациентов со всей России. Делает она это качественно и, что немаловажно, быстро. Чему способствует, в том числе, и франшиза «Гемотест»: уже сейчас в 230 городах России открыто более 550 отделений! И это число продолжает расти. Сегодня наш собеседник – генеральный директор сети ООО «Лаборатория Гемотест» Рудем Газиев.

*– Рудем Ризванович, ещё в школе нам рассказывали про экстенсивный и интенсивный пути развития. Да простят меня за столь грубое использование этих понятий, но, условно говоря, можно «расширять географию», открывая новые «точки», а можно улучшить технологии, развивать уже существующее производство. У вашей компании получается и то, и другое, причём удачно. Свидетельство тому – рей-*

*тинг РБК, в котором вы по числу продаваемых франшиз уже два года находитесь на третьей позиции в стране, а что касается медицинского сегмента – то вообще являетесь лидером. Такова была изначальная политика компании, или вы к этому пришли по мере развития?*

– По мере развития. Изначально мы такой путь не рассматривали. То есть когда появилась компания, мы понимали, что

направления работы есть разные. В тот период у нас было одно свое лабораторное отделение, где мы принимали пациентов, кроме этого мы работали с корпоративным сектором. Затем появилось второе, третье отделения, но всё равно путь был достаточно тяжелым и медленным. Мы понимали, что можем превратиться в аутсайдеров: наши конкуренты развивались достаточно активно, а мы – опаздывали. И тогда было принято решение подготовить «облегченную», но способную быстро развиться бизнес-модель.

На тот момент перед руководителями и специалистами подразделений компании была поставлена задача сориентировать работу на то, чтобы мы могли открывать свои отделения и обслуживать пациентов в любой точке России. И такую возможность мы реализовали полностью в 2010 году: усовершенствовали франчайзинговую бизнес-модель, разработали 4 готовых бизнес-решения для городов с населением до 50 000 человек и до миллионников. Совсем недавно мы были признаны лучшей лабораторией и получили национальную премию народного доверия «Марка №1 в России».

*– Компания была создана в 2003-м. С чего всё началось? С небольшой лаборатории?*

– Да, это было в Москве, в районе Китай-города. Мы арендовали помещения для лаборатории – тогда это было возможно. Получили лицензию и в течение четырех-пяти лет достаточно активно росли. Динамика была очень серьезная:

за год можно было спокойно вырасти на 80 процентов. Рынок позволял, рынок рос, рынок на тот момент был практически свободным. Можно сказать, что вся коммерческая медицина находилась тогда на стадии становления.

– *Насколько сейчас велика «география» вашей компании?*

– Наши лабораторные отделения работают в 230 городах России: от Калининграда до Сахалина. В прошлом году наш партнер открылся и успешно работает в Южно-Сахалинске.

– *Теперь давайте поподробнее о франчайзинге. Какие условия вы предлагаете тем, кто хочет этим заняться? И какие требования к тем, кто хочет стать вашим партнером?*

Сегодня «Гемотест» – это настроенный бизнес и сильный бренд федерального значения. Мы предлагаем своим франчайзи устойчивую финансовую модель, готовые бизнес-решения и их качественную всестороннюю поддержку на всех этапах. Наши партнеры-франчайзи становятся участниками надежного и устойчивого бизнеса в социально-значимой сфере медицинских услуг, наименее подверженной влиянию кризисных экономических ситуаций, с минимальными затратами на открытие, быстрым стартом от 2–3 месяцев и окупаемостью проекта за 1,5 года.

В 2017 году «Гемотест» стал единственной компанией на рынке коммерческой медицины, которая получила международную аккредитацию ACCA Approved Employer в области финансов, что подтвердило эффективность разработанной и реализуемой нами бизнес-модели.

Мы сделали ставку на всестороннюю поддержку франчайзи – проект «Школа франчайзи» для потенциальных и действующих партнеров направлен на обучение бизнес-основам и специфике организации отделения. Наши партне-



Наша лаборатория оборудована полностью автоматизированной микробиологической станцией BD Kiestra, в которой на всех стадиях исключен человеческий фактор – начиная от подготовки среды для бактерий, и заканчивая просмотром результата.



ры-франчайзи получают полное сопровождение, начиная с момента открытия и заканчивая эффективными маркетинговыми кампаниями. К каждому лабораторному отделению прикрепляется команда специалистов: менеджер по открытию, менеджеры по продажам, по персоналу и рекламе. Создан интернет-магазин с полным оснащением для лабораторного отделения под ключ, где можно заказать услугу по оптовым ценам от производителя. Второй год подряд франшиза «Гемотест» входит в тройку самых продаваемых франшиз России по рейтингу РБК.

– *Несколько слов про IT-сервис: получается, что где бы франчайзинговое отделение ни открылось, пациент оказывается включенным в единую лабораторную систему?*

– Да, эту систему мы сделали в 2010 году, когда готовились открывать отделения в дальних городах. Но пусть даже этот город находится всего в 200 километрах... Сделать анализы, а потом возить результаты на бумажных бланках?! Мы такого не могли себе позволить, и поэтому в 2010 году стали первыми среди игроков на рынке, кто сделал удаленные результаты. Врач или пациент может зайти в интернет, открыть свой личный кабинет и получить все результаты, посмотреть динамику показателей.

– *У вас огромный перечень предлагаемых услуг: от общеклинических исследований до гормональных и онкодиагностики. Каково главное ваше преимущество перед конкурентами – скорость?*

– Качество. Это и профессиональное обслуживание в лабораторных отделениях по единым стандартам, и минимизация ошибок, и сокращение сроков выполнения исследований, и спектр предлагаемых нами услуг. Этого нам удалось добиться только за счет внедрения инновационных технологий.

Например, наша лаборатория оборудована полностью автоматизированной микробиологической станцией BD Kiestra, в которой на всех стадиях исключен



человеческий фактор – начиная от подготовки среды для бактерий, и заканчивая просмотром результата. В России таких лабораторий только две: первая находится в крупной столичной больнице, вторая у нас в «Гемотест». Система впервые позволила выполнять посевы за одни сутки. Это действительно прорыв в микробиологии – теперь врач может назначать антибиотик по результатам анализа, прицельно, и наконец, становится возможным бороться с такой огромной проблемой как антибиотикорезистентность.

Мы активно развиваем проект «Онкологическая экспертиза», в котором реализована модель комплексного консультативно-диагностического подхода в онкодиагностике. В рамках проекта создан первый независимый Экспертный Совет с участием ведущих российских специалистов и реализована концепция Second opinion. Теперь пациент может получить консультацию ведущих экспертов и подтвердить или опровергнуть поставленный ранее диагноз по любой онкологической патологии. В этом году «Гемотест» был признан референсной лабораторией в патоморфологии – это означает, что компания обеспечивает высшую точность результатов и использует уникальные диагностические возможности.



– В работе LEICA компании медицинского сегмента по моему убеждению должно присутствовать такое понятие как социальная ответственность. Мы стараемся создать доступность получения качественного обследования для всех слоев населения. Скидочную систему до 25 и от 55 лет мы ввели достаточно давно, и она у нас до сих пор работает.

– То, как мы работаем сейчас, 30 лет назад было невозможным. У нас два «двигателя» – интернет и вакуумные пробирки, в которых хранится биоматериал. Они разные: четыре уровня температурного хранения, с консервантами или без консервантов.

Иглы мы используем – с защитой, колпачки – автоматически откидываются и закрываются, а потом уничтожаются. Они дороже, но так спокойнее становится за чью-то жизнь – медсестры не могут уколоться и исключается опасность заражения, ведь существует ВИЧ, гепатит, и мы не можем допустить опасности заражения нашего персонала. Да и для пациента лучше – укол безболезненный.

Всё движется вперед, совершенствуется. «Гемотест» – это инновации. Что касается нашей лаборатории, то все технологии, которые появляются первыми на нашем рынке и даже те, которых на нем ещё нет, предлагаются изначально нам. В прошлом году мы стали единственной компанией, получившей международную награду «За внедрение инновационных технологий и лучших медицинских практик». Награда от крупнейшего производителя оборудования – Vecton Dickinson. Это компания с миллиардными сделками. Есть всего несколько компаний, которые способны эти инновации принять и реализовать. Тут ключевое не то, чтобы оборудование взять, ключевое – человеческий капитал. Этим мы и будем заниматься в ближайшие три-четыре года.

Я всегда говорю своим коллегам, что нас должны оценить только трое: пациент, конкурент и инвестор.



Мы единственная коммерческая лаборатория, в которой есть система для жидкостной цитологии раковых и предраковых заболеваний BD SurePath с автоматизированным модулем просмотра и анализа препаратов BD FocalPoint. Она обеспечивает самую точную диагностику рака шейки матки, позволяет не пропустить предрак.

– Меня заинтересовала ещё и система скидок. По возрасту: до 25 лет и после 55. Вы, значит, «пенсионный возраст» увеличивать не собираетесь? Не бьёт это по вашим доходам?

До 25 лет часть людей еще не способна покрыть полностью свои расходы, а после 55 лет за здоровьем надо следить уже серьезнее.

Кроме того, у нас действует уникальная система скидок и бонусная программа «Копите на здоровье!», которая позволяет оплатить услугу за счет накопленных бонусов до 50% и получать ежедневные скидки.

– Расскажите о техническом оснащении. У вас ведь даже иголки, которыми нельзя уколаться. И пробирки, которые не страшно возить с Сахалина...

– Остается пожелать, чтобы даже сотрудники конкурирующих компаний приходили сдавать анализы к вам...

Алексей Сокольский



Not so long ago it was difficult not to agree with the opinion that our people usually do not take care of their health, but of what has left of it. But times change, and the attitude of people to their own health as well. Opportunities are also growing. For example, the Medical laboratory Gemotest performs a whole range of tests – from a clinical blood test to detecting genetic pathologies – for patients from all over Russia. It conducts tests qualitatively and, importantly, quickly. The franchise Gemotest also contributes to this: already now more than 550 branches opened in 230 cities of Russia! And this number continues to grow. Today our interlocutor is Rudem Gaziev, CEO of the Laboratory Gemotest LLC network.

## LABORATORY GEMOTEST MEANS INNOVATIONS

– Mr Gaziev, at school we were told about the extensive and intensive ways of development. Yes, forgive me for such a rude use of these concepts, but, relatively speaking, you can «expand geography», opening new «points», and you can improve technology, develop existing production. Your company follows the both ways, and it's fortunate. Evidence of this is the RBC rating, in which you are on the third position in the country by the number of franchises sold for two years, and as for the medical segment, you are generally a leader. Was this the original policy of the company, or did you come to this as you evolved?

– We chose this way as we developed. Initially, we did not consider this way. That is, when the company appeared, we understood that the directions of work are different. At that time, we had one laboratory department where we accepted patients, in addition we worked with the

corporate sector. Then there was second and third departments, but still the path was quite difficult and slow. We understood that we could turn into outsiders: our competitors developed quite actively, and we were late. And then it was decided to prepare a «lightweight», but a rapidly developing business model.

At that time, the heads and specialists of the company's divisions were tasked to aim the work so that we could open our branches and serve patients anywhere in Russia. And we fully realized this opportunity in 2010: we improved the franchise business model, developed 4 ready business solutions for cities with a population of up to 50,000 people and million cities. Most recently, we have been recognized as the best laboratory and received the national award of people's trust «Mark № 1 in Russia.»

– The company was established in 2003. How did it all start? Did you start with a small laboratory?

– Yes, it was in Moscow, in the area of Kitay-gorod. We rented premises for the laboratory – then it was possible. We got a license and grew quite actively during four or five years. The dynamics was very serious: it was possible to grow by 80% for the year. The market allowed, the market grew, the market at that time was practically free. It can be said that all commercial medicine was then in its infancy.

– How wide is the geography of your company now?

– Our laboratories operate in 230 Russian cities: from Kaliningrad to Sakhalin. Last year our partner opened a lab in Yuzhno-Sakhalinsk and successfully works there.



– Now let's take a closer look at franchising. What conditions do you offer to those who want to work with you? And what are the requirements for those who want to become your partner?

– Today, Gemotest is a well-tuned business and a strong brand of federal significance. We offer our franchisees a sustainable financial model, ready-made business solutions and quality comprehensive support at all stages. Our franchise partners become participants of a reliable and sustainable business in the socially important sphere of medical services, least affected by crisis economic situations, with minimal opening costs, a quick start from 2-3 months and a pay-back period of the project for 1.5 years.

In 2017, Gemotest became the only company in the market of commercial medicine which received international accreditation ACCA Approved Employer in the field of finance, which confirmed the effectiveness of the business model developed and implemented by us.

We have relied on comprehensive support for the franchisee – the Franchisee School project for potential and active partners is aimed at learning the business basics and the specifics of the organization of the department. Our franchise partners receive full support, from the moment of opening and ending with effective marketing campaigns. A team of specialists is attached to each laboratory department: an opening manager, sales managers, personnel and advertising. An online store with full equipment for a laboratory on a turn-key basis was created, where you can order a service at wholesale prices from manufacturers. The second year in a row, the franchise Gemotest is one of the top three best-selling franchises in Russia according to RBC rating.

– A few words about the IT-service: it turns out that wherever a franchise branch is opened, the patient is included in a single laboratory system?

– Yes, we created this system in 2010, when we were preparing to open branches in distant cities. But even if this city is only 200 kilometers away... – can we conduct tests and then carry the results on paper forms? – We could not afford this, and in 2010 we became the first among the players on the market who introduced the remote results. A doctor or a patient can go online, open their personal account and get all the results, see the dynamics of the indicators.

– You have a huge list of services offered: from general clinical analysis to hormonal and oncology tests. What is your main advantage over competitors – is it speed?

– It is quality. This is also professional service in laboratories according to unified standards, minimization of errors, shortening of the terms of research, and the range of services offered by us. We managed to achieve this only through the introduction of innovative technologies.

For example, our laboratory is equipped with a fully automated microbiological station BD Kiestra, in which the human factor is excluded at all stages – from the preparation of the environment for the bacteria to the viewing of the results. In Russia there are only two such laboratories – the first one is located in a large hospital in the capital, the second one is here, in Gemotest. The system for the first time allowed us to carry out inoculation during a single day. This is really a breakthrough in microbiology – now the doctor can prescribe an antibiotic based on the results of the analysis, and finally it becomes possible to deal with such a huge problem as antibiotic resistance.

We are actively developing the project Oncology expertise, in which the model of the complex consultative-diagnostic approach in oncodiagnosis is implemented. Within the framework of the project, the first independent Expert Council was established with the participation of leading Russian specialists and the concept of the Second Opinion was implemented. Now a patient can receive a consultation of leading experts and confirm or deny the diagnosis given earlier on any oncology pathology. This year, Gemotest was recognized as a reference laboratory in pathomorphology – this means that the company provides the highest accuracy of results and uses unique diagnostic capabilities.

We are the only commercial laboratory which has a system for the liquid cytology of cancer and precancerous diseases BD SurePath with the automated module BD FocalPoint for viewing and analysis of preparations. It provides the most accurate diagnosis of cervical cancer and allows you not to miss the precancer.





*– I was also interested in the system of discounts. It is based on age: to 25 years and after 55. Are you going to increase the «retirement age»?.. Does it affect your income?*

– In my opinion, there should be such a concept as social responsibility in the work of a medical company. We try to create accessibility of obtaining a qualitative service for all segments of the population. We have introduced the discount system up to 25 and from 55 years old for a long time, and it still works. Some people up to 25 years are not yet able to fully cover their expenses, and after 55 years it is necessary to take care of health more seriously.

In addition, we have a unique system of discounts and a bonus program Save for health!, which allows patients to pay for the service through accumulated bonuses up to 50% and receive daily discounts.

*– Tell us about the equipment. You even have needles that cannot prick. And test tubes, which can be carried from Sakhalin...*

– 30 years ago it was impossible to work in the way we do it now. We have two «engines» – the Internet and vacuum test tubes, in which the biomaterial is stored. They are different: four levels of temperature storage, with or without preservatives.

We use needles with protection, caps – open and close automatically, and then destroyed. They are more expensive, but it becomes so quieter for someone’s life – nurses cannot prick and the danger of infection is eliminated, because there is HIV, hepatitis, and we cannot tolerate the risk of contamination of our personnel. Yes, and it is better for the patient – prick is painless.

Everything is moving forward, improving. Gemotest means innovations. As for our laboratory, all technologies that appear first in our market and even those that do not already exist on it are initially offered to us. Last year we became the only company that received the international award «For the introduction of innovative technologies and best medical practices.» This is the award from the largest equipment manufacturer – Becton Dickinson. This is a company with transactions worth billions. There are only a few companies that can take these innovations and implement them. Here the key is not the equipment but the human capital. We will be engaged in this in the next three to four years.

I always tell my colleagues that only three should value us: a patient, a competitor and an investor.

*– It remains to wish that even employees of competing companies come to have their tests to you...*

*Alexey Sokolsky*





**Е**сли речь заходит о производимых в нашей стране медицинских препаратах и о предприятиях, которые их выпускают, то чаще всего обсуждается вопрос, насколько эта отечественная продукция соответствует мировым стандартам и в чём конкретно она уступает своим иностранным аналогам, то есть – свершилось ли уже импортозамещение на этом конкретном «участке фронта» или же оно пока ещё находится в процессе. Предприятие, о котором мы сегодня расскажем, выпускает продукцию, которую не надо ни с чем сравнивать. Скорее сама она является тем эталоном, к которому стремятся другие, в том числе и зарубежные производители. Знакомьтесь: АО «БИОМИР сервис» – современное наукоориентированное предприятие, выпускающее инновационную продукцию, предназначенную для оказания высокотехнологичной медицинской помощи, в том числе для тканевой инженерии и регенеративной медицины.

## «БИОМИР СЕРВИС»: «Конкурентов у нас много, а аналогов нет»



– «Изначально действительно предполагалось своего рода импортозамещение, – рассказывает генеральный директор АО «БИОМИР сервис», доктор биологических наук Надежда Перова, – но оказалось, что для тех целей, которые мы перед собой ставили, вся иностранная инновационная продукция не столь уж и инновационна... Наши препараты уже в процессе разработки стали не импортозамещающими, а скорее – экспортоориентированными. Конкурентов у нас много (по материалам, по назначению), а аналогов нет, так как создание такого уровня продукта требует большого опыта и понимания механизмов взаимодействия на стыке наук, что не могут себе позволить компании, занимающиеся однонаправленными разработками. Поэтому интерес к нашей абсолютно российской продукции настолько велик, что уже сейчас готовы ее покупать и в Турции, и в Восточной Европе, и во Франции, только ждут, когда мы получим «сертификат соответствия» – CE-марку. Наша продукция ориентирована на высокие хирургические технологии, которые «задают планку» всей регенеративной (восстановительной) медицине. Наш продукт создан для активации собственных сил организма, а это то, что необходимо для повышения работоспособности и для увеличения срока жизни».

«АО «БИОМИР сервис» было основано в 2000 году и появилось оно не на пустом месте, – продолжает рассказ Надежда Викторовна. – Работая в институте трансплантологии искусственных органов,

наш коллектив решал задачи биосовместимости, первой из которых был поиск материалов или композиций, которые помогли бы людям, ожидающим своей очереди на трансплантируемый орган, дожидаться донора. Кроме того, на базе центра биосовместимости института мы занимались испытаниями биологической безопасности медицинских изделий и разработками стандартов по методам испытаний. Зная, каким требованиям должны соответствовать медицинские изделия, мы уже могли подводить под эти требования свои разработки.

Сегодня в своей работе АО «БИОМИР сервис» использует опыт совместных фундаментальных научных разработок ведущих специалистов ФГБУ «Национальный медицинский исследовательский центр трансплантологии и искусственных органов имени академика В.И. Шумакова» Минздрава России и АНО «Институт медико-биологических исследований и технологий», который имеет в своем составе хорошо организованный аккредитованный испытательный лабораторный центр, проводящий доклинические исследования медицинских изделий и лекарств. То есть фактически – действует вся цепочка: от научной идеи до оформления регистрационного досье, производства и клинического применения медицинского продукта.

Академические знания, высокий профессионализм руководства и сотрудников АО «БИОМИР сервис», постоянное стремление к совершенствованию про-

изводственных и технологических процессов позволили предприятию организовать промышленное производство биологических имплантатов нового поколения – СФЕРО®гель и ЭластоПОБ®. А недавно к этим, уже известным специалистам продуктам компании добавился и новый – СФЕРО®око. Это гель, предназначенный для восстановления хронических и рецидивирующих дефектов эпителия роговицы глаза.

Работа (и научная, и производственная) продолжается, а значит впереди у АО «БИОМИР сервис» новые достижения».

*Алексей Сокольский*



## BIOMIR SERVICE:

*«We have a lot of competitors, but no analogues»*

If it comes to the medical preparations produced in our country and the enterprises that produce them, the question is how often does this domestic product meet world standards and what exactly is it inferior to its foreign counterparts, that is, has the «import substitution» already taken place in this particular «sector of the frontline» or whether it is still «in process». The enterprise, which we will now talk about, manufactures products that do not need to be compared to anything. Rather, it is the standard to which others, including foreign producers, strive. Meet: JSC BIOMIR service – a modern science-oriented enterprise that produces innovative products designed to provide high-tech medical care, including tissue engineering and regenerative medicine.



– Initially, it was really supposed to be a kind of «import substitution», – says CEO of JSC BIOMIR service, Doctor of Biological Sciences Nadezhda Perova – but it turned out that for all the goals we set ourselves, all foreign innovative products are not so innovative... Our preparations already in the process of development have become not «import substituting», but rather – export-oriented. We have a lot of competitors – based on materials, on purpose, but there are no analogues, as creating such a level of product requires a lot of experience and understanding of the mechanisms of interaction at the intersection of sciences that companies engaged in unidirectional development cannot afford. Therefore, the interest in our, absolutely Russian products is so great, they are already ready to buy it in Turkey, in Eastern Europe, and in France, just waiting for us to get a «certificate of conformity» – the CE marking. Our products are focused on high surgical technologies, which «set the bar» for all regenerative medicine. Our product is designed to activate our own forces, and this is what is needed to improve efficiency and can help to extend the life span.

JSC BIOMIR service was founded in 2000 and it appeared not from nowhere, – Mrs Perova continues the story. – Working in the Institute of Transplantology of Artificial Organs, our team solved the problems of biocompatibility, the first of which was the search for materials

or compositions that would help people waiting their turn to the organ transplant, waiting for the donor. In addition, on the basis of the Center for Biocompatibility of the Institute, we were engaged in tests of the biological safety of medical devices and the development of standards for test methods. Knowing what requirements medical products must meet, we could already bring our developments to these requirements.

Today, in its work, JSC BIOMIR service uses the experience of joint fundamental scientific developments of the leading specialists of the FGBU Federal Research Center of Transplantology and Artificial Organs named after academician V.I. Shumakov of the Ministry of Health of the Russian Federation and ANO Institute for Biomedical Research and Technologies, which has a well-organized accredited Testing Laboratory Center, conducting pre-clinical research

of medical products and medicines. That is, in fact – the whole chain operates: from the scientific idea to the registration of the dossier, the production and clinical application of the medical product.

Academic knowledge, high professionalism of management and employees of JSC BIOMIR service, constant striving to improve production and technological processes allowed the company to organize the industrial production of biological implants of the new generation – Sphero®GEL and ElastoPOB®. Recently, a new SPHERO®oko has been added to these company's products already well-known to specialists. This gel, designed to restore the chronic and recurrent defects of the corneal epithelium.

The work – both scientific and production – continues, so new achievements are ahead of JSC BIOMIR service.

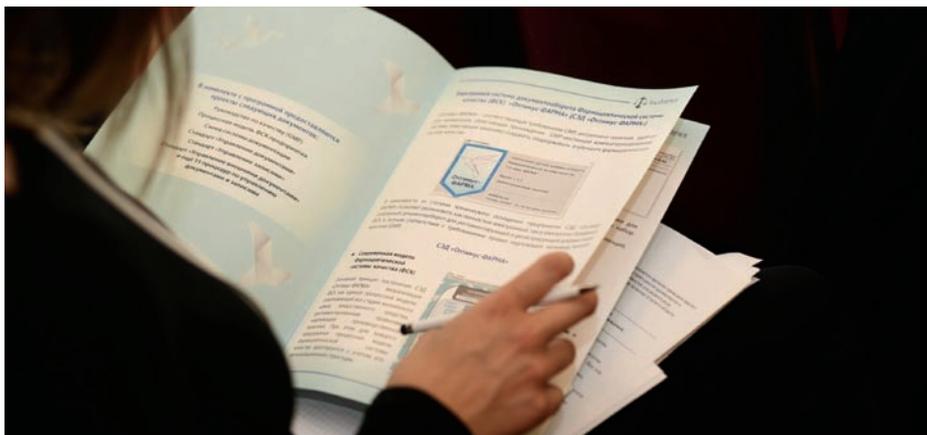
Alexey Sokolsky



# «ОПТИМУС» – ЗНАЧИТ «ЛУЧШИЙ»

Компания ООО «ЛексФАРМА» основана в 2010 году. В 2016-м новый амбициозный проект компании – система электронной документации (СЭД) фармацевтической системы качества «Оптимус-ФАРМА», был презентован на 18-ой международной выставке технологий фармацевтической индустрии “PHARMTECH&INGREDIENTS 2016”.

О проекте нам рассказала генеральный директор компании ЛексФАРМА Олеся Зарочинская.



– Олеся, расскажите о том, как пришла идея разработки «Оптимуса»? Ваш проект можно назвать стартапом?

– «Оптимус-ФАРМА» появился в результате синтеза знаний и практического опыта сотрудников компании в области требований GMP.

Идейные вдохновители проекта – Ирина Осмоловская и Михаил Емельянов; Сергей Гришин и его команда – программисты, воплощающие идеи вдохновителей в рабочие решения.

У классических стартап-проектов есть одна характерная черта – они имеют уникальную (оригинальную, эксклюзивную) идею. Так как наша идея оригинальна, наверное, наш проект можно назвать стартапом. Над реализацией «Оптимус-ФАРМА» мы работаем с 2015 года.

Наша команда сформировалась из профессионалов-единомышленников, которые в разное время работали в различных отраслях фармацевтического рынка – это и регуляторные органы, и фармацевтические производства. Синтез опыта старшего поколения и творческого потенциала молодых сотрудников дал свои результаты. Как-то, рассуждая о фармпромышленности, подходах производителей к требованиям GMP и о GMP в целом, мы пришли к идее счастливого будущего для всех предприятий. – Как было бы хорошо, – рассуждали мы, – если бы в помощь предприятиям появился некий инструмент, позволяющий выстроить фармацевтическую систему качества (ФСК), так как это является основным требованием Правил GMP. Инструмент, позволяющий уйти от большого

объема бумажных документов и снизить влияние человеческого фактора в работе. Родившийся в результате наш «Оптимус» и стал таким инструментом.

– Расскажите, в чем суть системы «Оптимус-ФАРМА» – «Живая документация»?

– Процессный подход к построению систем качества исторически в России развит лучше, чем на Западе, в силу того, что наши фармпредприятия внедряли у себя систему ИСО задолго до того, как GMP признали необходимость процессного подхода. «Оптимус-ФАРМА» является разработанной процессной моделью ФСК, полностью в соответствии со структурой GMP, понятно визуализированной, прозрачной для высшего руководства, доступной пользователям и удобной для представления системы качества предприятия внешним партнёрам и регуляторным органам при проверках. Концепция при разработке была таковой, что «Оптимус» будет готовым решением, которое не требует привлечения заказчика для разработки, при этом выстроенный индивидуально под каждое предприятие, будь оно новым или уже работающим, с накопленной бумажной системой, которая зачастую достигает тысяч различных документов, банков, записей и т.д. Особенность системы «Живая документация» такова, что документ «живёт» в ней, т.е. его не надо распечатывать и идти к коллегам в соседний кабинет для согласования и утверждения. В отличие от многих систем наш «Оптимус» не является привычным файлохранилищем.

– Имеются ли аналоги – конкуренты на рынке в настоящее время, и если они есть, то каковы ваши конкурентные преимущества?

– Полного аналога «Оптимуса» точно нет. Есть программы от известных производителей программного обеспечения, которые пытаются реализовать некоторые требования GMP: один-два процесса. Но суть выстроенной системы как раз в том, чтобы все процессы были охвачены, связаны, прозрачны и контролируемы. «Оптимус-ФАРМА» способен обеспечить документооборот для всех процессов ФСК (производство, логистика, персонал, контроль качества, управление качеством), а это позволяет избежать необходимости работать одновременно в нескольких программах.

Основное преимущество «Оптимуса» в том, что систему разрабатывали не IT-специалисты, которые могут работать в разных сферах, а люди, которые знают изнутри процесс производства лекарств, требования GMP и регуляторных органов к предприятиям. Подход: «Скажите нам, что вам надо, а мы через год-три предоставим ваш индивидуальный продукт» требует от заказчика траты рабочего времени ключевого персонала, и далеко не всегда приводит к удачному финалу. Специалисты нашей компании владеют знаниями и опытом в риск-менеджменте и валидации компьютеризированных систем в полном объёме требований GMP. Функциональные возможности «Оптимуса» – наша гордость.

– Вы сопровождаете внедрение «Оптимуса» на предприятии?

– Мы сопровождаем компанию-заказчика на всём протяжении проекта: от разработки процессной модели ФСК и руководства по качеству, передачи пакета стандартных процедур по системе документации и управлению КС, проведения обучения, до валидации нашего продукта.

– Как возникло название – «Оптимус-ФАРМА»?

– «Optimus» в переводе с латыни – «лучший». Мы считаем, что наша СЭД «Оптимус-ФАРМА» сейчас является одной из самых современных программ в области документооборота GMP, обеспечивающих полное соответствие по целостности данных, и обладает огромным экспортным потенциалом.

Елена Александрова

# «OPTIMUS» means «THE BEST»

The company LLC LexPHARMA was founded in 2010. In 2016, the company's new ambitious project – the electronic documentation system (SED) of the pharmaceutical quality system Optimus-PHARMA was presented at the 18th International Pharmaceutical Industry Technology Exhibition PHARMTECH & INGREDIENTS 2016. Olesya Zarachinskaya, General Director of the company LexPHARMA, told us about the project.



– Mrs Zarachinskaya, tell us about the idea of developing Optimus? Is your project a startup?

– Optimus-PHARMA appeared as a result of the synthesis of knowledge and practical experience of the company's employees in the field of GMP requirements.

The ideological inspirers of the project – Irina Osmolovskaya and Mikhail Emelyanov; Sergey Grishin and his team are programmers, they realized the ideas of inspirers in working solution.

Classic startup projects have one feature: they have a unique (original, exclusive) idea. Since our idea is original, probably our project can be called a startup. We have been working over the implementation of Optimus-PHARMA since 2015.

Our team consists of like-minded professionals who have worked at various times in various branches of the pharmaceutical market – both administrative and production. Synthesis of the experience of the older generation and the creative potential of young employees gave results. Somehow, arguing about the pharmaceutical industry, manufacturers' approaches to GMP guidelines and GMP in general, we came to the idea of a happy future for

all enterprises. We came up with the idea of a tool to build a pharmaceutical quality system (FSK) which would help enterprises, since this is the main requirement of GMP guidelines. This is a tool that allows avoiding large volume of paper documents and reducing the influence of the «human factor» in the work. As a result our Optimus became such a tool.

– Can you tell us, what is the essence of the Optimus-PHARMA system – «Live documentation»?

– The process approach to building quality systems is historically better developed in Russia than in the West, because our pharmaceutical enterprises implemented the ISO system long before GMP recognized the need for a process approach. Optimus-PHARMA is a developed FSK process model, which fully corresponds to the structure of GMP, understandably visualized, transparent for top management, accessible to users and convenient for the presentation of the company's quality system to external partners and regulatory bodies during inspections. The concept in the development was such

that Optimus will be a ready-made solution that does not require the customer to be involved in the development, but it is individually tailored for each enterprise, whether new or already working, with an accumulated paper system that often reaches thousands of different documents, banks, records, etc. We call it «Live documentation» because the peculiarity of the system is that the document «lives» in it, i.e. it does not need to be printed out and you do not need to go to colleagues in the next room for approval. Unlike many systems, our Optimus is not common file storage.

– Are there analogues – competitors in the market at present, and if they are, then what are your competitive advantages?

– There is no exact analogue of Optimus. There are programs from well-known software vendors that try to implement some GMP requirements: one or two processes. But the essence of the system is precisely that all processes are covered, connected, transparent and controlled. Optimus-PHARMA is able to provide document management for all FSK processes (production, logistics, personnel, quality control, quality management), and this helps to avoid the need to work simultaneously in several programs.

The main advantage of Optimus is that the system was developed not by IT specialists who can work in different spheres, but by people who know from within the process of production of medicines, the requirements of GMP and regulators to enterprises. The approach: «Tell us what you need, and we will provide your individual product in a year or three», requires the client to spend time of key personnel, and does not always lead to a successful ending. The specialists of our company have knowledge and experience in risk management and validation of computerized systems in full GMP requirements. The functionality of Optimus is our pride.

– Do you accompany the implementation of Optimus in the company?

– We accompany the company-customer throughout the project – from the development of the process model of FSK and the quality manual, the transfer of a package of standard procedures for the documentation system and CC management, training, to validation of our product.

– How did the name «Optimus-PHARMA» appear?

– «Optimus» in Latin means «the best». We believe that our Optimus-PHARMA SED is now one of the most advanced programs in the field of GMP document circulation, ensuring full compliance with data integrity, and has a huge export potential.

Elena Alexandrova

# TAKEDA: ИННОВАЦИИ – РАДИ ЗДОРОВЬЯ

**Ф**еодальная Япония, 1781 год. Страной восходящего солнца управляет император Кокаку. Чобей Такеда I основывает небольшую фирму по торговле лекарствами. За два с небольшим века она превратилась в международную компанию Takeda, входящую в число 15 крупнейших фармацевтических компаний мира.

Takeda обладает богатой и насыщенной историей, и накопленный за это время опыт лежит в основе всей её деятельности. А он показывает, что для спасения человеческих жизней от заболеваний необходим постоянный научный прогресс, позволяющий создавать новые лекарственные средства. Поэтому одним из краеугольных камней бизнес-культуры Takeda являются инновации – ради здоровья человека.

Компания фокусируется на разработке и производстве инновационных средств для лечения заболеваний в области гастроэнтерологии, центральной нервной и сердечно-сосудистой систем, болезней, связанных с нарушением обмена веществ, онкологических заболеваний, а также на производстве вакцин. Takeda ведет научно-исследовательские разработки и самостоятельно, и совместно с научным и бизнес-сообществом.

Активное присутствие на развивающихся рынках и инновационные продукты онкологического и гастроэнтерологического портфеля – основные драйверы роста компании. Более 30 тысяч сотрудников Takeda работают для улучшения качества жизни пациентов в более чем 70 странах мира. Традиционно сильны позиции компании в Азии, Северной Америке, Европе и быстроразвивающихся рынках, включая страны Латинской Америки, Китай и Россию. Компании принадлежат научно-исследовательские центры в Токио (Япония), Сан-Диего и Сан-Франциско (США), в Кембридже (Великобритания) и Сингапуре. Всего у компании 20 заводов, расположенных в Японии, России, Польше, Норвегии, Германии, Австрии, Дании, Бельгии, Мексике, Бразилии, Аргентине, Индии, Китае, Индонезии, Италии и Ирландии.

В России компания Takeda работает уже четверть века. Строительство завода в Ярославле началось в 2010-м, коммерческое производство запущено в сентябре 2013 года. Общий объем инвестиций за период с 2010 по 2018 год составил 98,9 млн евро. Мощности предприятия позволяют выпускать 90 млн стерильных ампул и более 3 млрд таблеток в год, что может удовлетворить спрос на ряд ключевых препаратов компании не только на российском рынке, но и в странах СНГ.



На заводе компании Takeda в Ярославле трудится более 220 сотрудников. Компания Takeda большое внимание уделяет обучению и подготовке персонала. Совместно с ведущими учреждениями профессионального образования Ярославской области компания Takeda реализует проект по разработке и корректировке профильных учебных курсов в рамках вариативной части образовательной программы.

Также компания Takeda вместе с правительством Ярославской области реализовала проект по созданию образовательного центра коллективного пользования (ЦКП) на базе Ярославского промышленно-экономического колледжа. Созданная учебно-производственная база воспроизводит условия полного цикла производственных процессов фармацевтического предприятия с учетом требований правил GMP.

Завод Takeda в Ярославле продолжает вести работу над увеличением объемов производства и расширением ассортимента выпускаемой продукции.

В настоящее время предприятие производит лекарственные препараты: «Актовегин®» (таблетки, покрытые оболочкой, и раствор для инъекций), препараты «Кальций-Дз Никомед» и «Кардиомагнил».

В 2015 году на предприятии началась работа по трансферу производства инновационного орфанного лекарственного препарата «Иксазомиб» (МНН) для лечения пациентов с множественной миеломой. В настоящее время множественная миелома является неизлечимым заболеванием и составляет 1% среди всех злокачественных опухолей и 13% в струк-

туре гемобластозов (опухолевых заболеваний кроветворной и лимфатической ткани). Заболеваемость множественной миеломой в России составляет 2 случая на 100 тысяч населения. Средний возраст пациентов, заболевших множественной миеломой – 64 года.

Препарат «Иксазомиб» является собственной разработкой компании, 1 августа этого года состоялось торжественное открытие производственного участка по его выпуску. Завод может начать производство препарата со стадией готовая лекарственная форма в IV квартале 2018 года. Совокупный объем инвестиций в производство препарата составил 477 млн руб. Предприятие в Ярославле станет второй площадкой компании Takeda по выпуску препарата «Иксазомиб» в мире. Созданные производственные мощности позволят удовлетворить потребность России и государств ЕАЭС в новом лекарственном препарате.

«Иксазомиб» в комбинации с «Леналидомидом» и «Дексаметазоном» является первым полностью пероральным триплетом, пациенты могут получать терапию амбулаторно, что снижает нагрузку на врачей в стационарах и позволяет пациентам вести активную жизнь.

В регистрационном исследовании TOURMALINE – MM1 препарат продемонстрировал высокую эффективность. Кроме того, исследование показало хорошую переносимость «Иксазомиба». А значит, компания Takeda, опираясь на инновации, сделала ещё один шаг на пути к здоровью человечества.

*Елена Александрова*

# TAKEDA: INNOVATIONS FOR HEALTH

**F**eudal Japan, 1781. The Land of the Rising Sun is governed by the emperor Kokaku. A descendant of samurai and illustrious generals Chobei Takeda I founded a small firm selling medicines. In two centuries, it has become the international company Takeda, one of the 15 largest pharmaceutical companies in the world.

Takeda has a rich and eventful history, and the experience accumulated during this time is the basis of all its activities. And it shows that constant scientific progress allowing creation of new medicines is necessary to save human lives from diseases. Therefore, one of the cornerstones of the Takeda business culture is innovations – for the sake of human health.

The company focuses on the development and production of innovative products for the treatment of diseases in the field of gastroenterology, central nervous and cardiovascular systems, diseases associated with metabolic disorders, oncological diseases, and also in the production of vaccines. Takeda conducts R&D both independently and together with the scientific and business community.

Active presence in emerging markets and innovative products of the oncological and gastroenterological portfolio are the main drivers of the company's growth. More than 30,000 Takeda employees work to improve the quality of life of patients in more than 70 countries. Traditionally, the company has strong positions in Asia, North America, Europe and emerging markets, including Latin America, China and Russia. The company owns research centers in Osaka and Tsukuba (Japan), San Diego and San Francisco (USA), Cambridge (Great Britain) and Singapore. In total, the company has 20 factories located in Japan, Russia, Poland, Norway, Germany, Austria, Denmark, Belgium, Mexico, Brazil, Argentina, India, China, Indonesia, Italy and Ireland.

The company Takeda has been operating in Russia for a quarter of a century. Construction of the plant in Yaroslavl began in 2010, commercial production was launched in September 2013. The total amount of investments for the period from 2010 to 2018 amounted to 98.9 million euros. The enterprise's capacities allow producing 90 million sterile ampoules and more than 3 billion tablets per year. It can satisfy the demand for a number of key products of the company not only in the Russian market, but also in the CIS countries.

More than 220 employees work at the factory of Takeda in Yaroslavl. Takeda pays great attention to training of personnel. Together with the leading vocational education institutions of the Yaroslavl region, Takeda is implementing a project to develop and update profile training courses within the framework of the variable part of the educational program.



Also, Takeda together with the Government of the Yaroslavl region implemented a project to create an educational Center for Collective Use (CKP) on the basis of the Yaroslavl Industrial and Economic College. The established training and production base reproduces the conditions of the full cycle of the manufacturing processes of the pharmaceutical enterprise, taking into account the requirements of the GMP rules.

The Takeda plant in Yaroslavl continues to work on increasing production volumes and expanding the range of products.

Currently, the company produces medicines: Actovegin®, (tablets with a coating, and solution for injection), drugs

Calcium-D3 Nycomed and Cardiomagnyl.

In 2015, the company began work on the transfer of the production of innovative orphan drug Ixazomib (MNN) for the treatment of patients with multiple myeloma. Currently, multiple myeloma is an incurable disease and it represents 1% of all malignant tumors and 13% in the structure of hemoblastoses (tumor diseases of the hematopoietic and lymphatic tissue). The incidence of multiple myeloma in Russia is 2 cases per 100 thousand of the population. The average age of patients with multiple myeloma is 64 years.

The Ixazomib product is the company's own development, on August 1 this year, the grand opening of the production site for its release took place. The plant will be able to start production in the fourth quarter of 2018. The total investment in the production of the drug was 477 million rubles. The company in Yaroslavl will become Takeda's second site for the production of Ixazomib in the world. The created production capacities will make it possible

to satisfy the needs of Russia and the EAEU states in a new medicinal product.

Ixazomib in combination with lenalidomide and dexamethasone is the first fully oral triplet, which patients can receive during outpatient therapy, this reduces the burden on physicians in hospitals and allows patients to lead an active life.

The drug demonstrated high efficacy in the registration study TOURMALINE – MM1. In addition, the study showed a good tolerability of Ixazomib. Thus, the company Takeda, relying on innovation, has taken one more step towards the health of mankind.

# АО «РЕТИНОИДЫ»: от науки до производства



**С**амый большой орган человеческого тела, тесно связанный со всем организмом – что это? Конечно, кожа! Причем о выполняемых ею разнообразных функциях мы в быту не очень задумываемся. А ведь кожа защищает наш организм от перегрева и механических повреждений, от излучений, микробов и вредных воздействий; регулирует количество воды и наличие тех или иных веществ; наконец, с её помощью мы осязаем. Красивая, ровная, свежая кожа всегда была поводом для гордости и зависти. Но отнюдь не все от природы могут похвастаться такой... А сколько у нашей кожи врагов: вирусы, грибки, да мало ли какие ещё напасти! А потому, зачатки дерматологии и косметологии появились ещё в глубокой древности. Но нашим предкам и присниться не могли возможности, которые дает в лечении и профилактике болезней кожи современная наука и медицина! Об этом и многом другом мы поговорили с директором АО «Ретиноиды», кандидатом фармацевтических наук **Константином Ноздриным**.

– Константин Владимирович, АО «Ретиноиды», фармацевтическое предприятие для выпуска собственных разработок, было основано в далёком и сложном 1991 году. Расскажите историю создания и развития компании.

– В конце 80-х – начале 90-х годов прошлого века мой отец В.И. Ноздрин, ученый-фармаколог и гистолог, собрал вокруг себя команду образованных, деятельных, амбициозных специалистов в области разработки и клинического применения лекарственных препаратов для лечения заболеваний кожи. На базе Центрального кожно-венерологического института была создана лаборатория по изучению фармакологической активности новых лекарственных веществ. Как только стало возможным, в 1991 году было зарегистрировано малое предприятие, которое получило название «Ретиноиды». Отец с детства стал привлекать меня к работе на предприятии. И вот что из этого получилось.

– Наверное, не обойтись без объяснения для читателей, далёких от медицины и фармацевтики, – что же такое ретиноиды, и почему компания получила такое название?

– Ретиноиды – это группа химических соединений, синтетических аналогов витамина А. Именно с этих веществ начались наши первые научные разработки.

– Что представляет из себя АО «Ретиноиды» сегодня? Какова структура компании? Чем занимаются её подразделения – Центр доклинических исследований, Научный производственный и Научный дерматологический центры?

– Сегодня АО «Ретиноиды» представляет собой российскую фармацевтическую компанию полного цикла, в структуру которой входит научное звено, осуществляющее разработку новых лекарственных препаратов; производственное подразделение, обладающее технологической платформой для выпуска фармацевтических субстанций и готовых лекарственных

препаратов, собственной логистикой, обеспечивающей оптовую реализацию продукции; а также Научный дерматологический центр, основной задачей которого является оказание амбулаторной дерматологической помощи и ведение фармаконадзора за производимыми компанией препаратами.

– Основной стратегической задачей сейчас компания считает скорейший ввод в эксплуатацию нового производственного комплекса, построенного в городе Балашихе. Расскажите о нём и перспективах, связанных с его вводом в эксплуатацию.



– Новый производственный комплекс спроектирован и построен с учётом современных требований GMP. Корпус оснащён новейшим технологическим оборудованием и позволит в несколько раз увеличить объёмы производства. Мы рассчитываем произвести первые образцы продукции на новой площадке в 2019 году.

– А что представляет собой производственная площадка АО «Ретиноиды» сегодня? Каковы её мощности? На каком оборудовании работаете? Сколько сотрудников трудятся на производстве и каких специальностей?

– Сегодня в компании трудятся более 150 специалистов самых различных специальностей. Производственные мощности составляют порядка 3 миллионов единиц в год. Мы используем как российское оборудование, которое в последние годы значительно продвинулось в технологическом аспекте, так и зарубежное.

– Компания производит и поставляет в аптеки страны 12 оригинальных лекарств, преимущественно кожного действия. Расскажите о своём ассортименте лекарственных средств. Планируется ли его расширение?

– Ассортимент нашей продукции представлен лекарственными препаратами дерматологического профиля: мази, растворы и эмульсии. Флагманом ассортиментного портфеля является препарат «Радевит® Актив» – это мазь с витаминами. Кроме того, мы производим несколько препаратов из перечня жизненно важных, такие как «Ретинола пальмитат», «Видестим», «Бензилбензоат». В разработке на различных стадиях находятся еще несколько продуктов.

– Помимо лекарственных средств, АО «Ретиноиды» изготавливает косметическую продукцию. Нашим читателям и, главное – читательницам, интересно будет узнать – какую?

– Компания выпускает и косметические средства. Например, шампунь «Нафтадерм» с нафталанской нефтью для ухода за жирными волосами, недавно вошедший в наш ассортимент и быстро завоевавший популярность среди потребителей. Этим летом мы вывели на рынок гель «Азудол» – средство для уменьшения последствий укусов комаров. Есть и новые идеи.

– Компания поставляет на рынок ряд активных фармацевтических субстанций, приглашая к сотрудничеству производителей лекарственных средств. Расскажите об этой стороне вашей деятельности.

– Помимо готовых препаратов, АО «Ретиноиды» зарегистрировало и производит фармацевтические субстанции – это сырьё для лекарственных препара-

тов. Нашими покупателями являются производственные аптеки и фармацевтические производители, в том числе крупные, такие, как «Акрихин» и «STADA».

– Вузам, колледжам, училищам и школам «Ретиноиды» предлагают учебные пособия – гистологические и биологические препараты. Это, наверно, самая любопытная и наглядная часть вашей продукции, ведь не зря говорят: «Лучше раз увидеть...»?

– Гистологический препарат – это стекло, на котором размещён специально окрашенный очень тонкий срез органа или ткани животного. Он предназначен для изучения с помощью микроскопа стро-



ения организма на клеточном и надклеточном уровне. АО «Ретиноиды» – единственный производитель в России этих пособий, мы уже более 10 лет снабжаем ими медицинские вузы по всей стране и поставляем за рубеж.

– Где и какими путями можно приобрести продукцию АО «Ретиноиды»? Какова география продаж, планируется ли её расширение? Поставляется ли продукция компании за рубеж?

– Мы поставляем продукцию национальным дистрибьюторам, которые, в свою очередь, снабжают розничное звено. Приобрести наши препараты можно практически в любой аптеке. Поисковые системы в сети Интернет могут помочь потребителю найти препарат по оптимальной цене. Экспорт нашей продукции – это возможность для развития, в том числе, после запуска новой производственной площадки.

– В 2014 году ЗАО «Ретиноиды» стало победителем конкурса «Лидеры российского бизнеса: динамика и ответственность» в специальной номинации «За инновацион-

ное развитие». И, наверно, это не единственная награда компании?

– Да, ранее мы были лауреатами награды «Платиновая Унция» в номинации «Препарат года», подноминации «Российский препарат». Некоторые препараты побеждали в различных профессиональных конкурсах.

– Говоря о социальной ответственности бизнеса, нужно упомянуть, что при личном участии академика В.И. Ноздрина, возглавлявшего предприятие в течение 25 лет, на родине русского ученого-гистолога А.И. Бабухина в Орловской области создан мемориальный комплекс: воссоздана могила, установлена мемориальная доска на стенах

сельской школы, а перед зданием медицинского института Орловского госуниверситета – памятник. На кафедре гистологии Медицинского института проводятся Бабухинские чтения. Чем обусловлена эта большая, многолетняя и планомерная работа?

– Это обусловлено любовью Владимира Ивановича к науке и Родине. Ему хотелось увековечить память учёного и создать основу для воспитания будущих студентов-медиков Орловского государственного университета.

– Какой вам видится ближайшая перспектива развития и деятельность АО «Ретиноиды»? А в более отдалённом будущем?

– В ближайшие годы мы рассчитываем наращивать объёмы производства и реализации продукции, обеспечивая наших потребителей современными, эффективными и доступными лекарственными препаратами. Планируем завершить разработку и вывести на рынок новые эффективные препараты, которые давно ждут врачи-дерматологи. Следующей планкой развития компании станет освоение зарубежных рынков.

Беседовала Елена Александрова

# JSC RETINOIDS: from science to production



The largest organ of the human body, closely related to the whole organism – what is it? Of course, it is the skin! And we do not think much about the various functions it performs. But the skin protects our body from overheating and mechanical damage, radiation, microbes and harmful effects; regulates the amount of water and the presence of certain substances; finally, we feel with its help. Beautiful, clean, fresh skin has always been the reason for pride and envy. But not everyone can boast such skin by nature... And our skin has many enemies: viruses, fungi, and many other misfortunes! Therefore, the rudiments of dermatology and cosmetology appeared in ancient times. But our ancestors could not have dreamed of the opportunities that modern science and medicine offer in the treatment and prevention of skin diseases. We talked with Konstantin Nozdrin CEO of JSC Retinoidy, Candidate of Pharmaceutical Sciences about this and many other things.

– Mr Nozdrin, JSC Retinoidy, a pharmaceutical company releasing its own developments, it was founded in the distant and hard 1991. Can you tell us the story of the company's creation and development?

– In the late 80's – early 90's of the last century my father, V.I. Nozdrin, a scientist-pharmacologist and histologist, gathered around him a team of educated, active, ambitious specialists in the development and clinical application of drugs for the treatment of skin diseases. A laboratory to study the pharmacological activity of new medicinal substances was established on the basis of the Central Dermatovenerologic Institute. As soon as it became possible, in 1991 a small enterprise was registered, which was named

Retinoidy. My father began to attract me to work in the company from childhood. And this is what happened.

– Probably, one cannot do without an explanation for readers, who are far from medicine and pharmaceuticals, what are retinoids, and why did the company get such a name?

– Retinoids are a group of chemical compounds, synthetic analogues of vitamin A. It is with these substances that our first scientific developments began.

– What is JSC Retinoidy today? What is the structure of the company? What do its departments do – the Preclinical Research Center, the Scientific Production and Scientific Dermatological Centers?

– Today, JSC Retinoidy is a full-cycle Russian pharmaceutical company, the structure of which includes a scientific unit that develops new medicines; production department, which has a tech-



nological platform for the production of pharmaceutical substances and finished medicines, its own logistics, which provides wholesale sales of products; as well as the Scientific Dermatological Center, whose main task is to provide outpatient dermatological care and pharmacovigilance for the products manufactured by the company.

– Now the main strategic task of the company is the soonest commissioning of a new production complex, built in the city of Balashikha. Tell us about it and the prospects associated with its commissioning.

– The new production complex is designed and built taking into account the modern requirements of GMP. The facility is equipped with the latest technological equipment and will allow increasing production volumes several times. We expect to produce the first samples of products on the new site in 2019.

– And what is the production site of JSC Retinoidy today? What are its capacities? On what equipment do you work? How many employees work for the company and what are their specialties?

– Today the company employs more than 150 specialists of various specialties. Production capacity is about 3 million units per year. We use both Russian equipment, which has significantly advanced in terms of technology in recent years, and foreign.

– The company produces and delivers to the country's pharmacies 12 original medicines, mostly for skin care. Tell us about your assortment of medicines. Is it planned to expand it?

– The assortment of our products is represented by medicinal preparations of dermatological profile: ointments, solutions and emulsions. The flagship of the assortment portfolio is Radevit® Activ, an ointment with vitamins. In addition, we produce several drugs from the list of vital, such as Retinyl palmitate, Videstim, Benzyl benzoate. Several more products are under development at different stages.

– In addition to medicines, JSC Retinoidy manufactures cosmetic products. Our readers and, most importantly, their female part, will be interested to find out more about them?

– The company also manufactures cosmetic products, for example, Naftaderm shampoo with naphthalene oil for fatty hair care, which has recently entered our assortment and quickly gained popularity among consumers. This summer, we introduced the Azudol gel – a remedy for reducing the effects of mosquito bites. There are also new ideas.

– The company supplies a number of active pharmaceutical substances to the market, inviting drug manufacturers to cooperate. Tell us about this aspect of your activity.

– In addition to ready-made preparations, JSC Retinoidy registered and produces pharmaceutical substances – it is raw materials for medicines. Our customers are manufacturing pharmacies and pharmaceutical manufacturers, including large ones, such as JSC Akrikhin and Stada.

– Retinoidy offer teaching aids for universities, colleges, schools and academies – histological and biological preparations. This is probably the most interesting and intuitive part of your products, it's not for nothing that they say: «Is it better to see...»?

– The histological preparation is a glass on which a specially painted very thin cut of the organ or tissue of an animal is placed. It is intended for studying the structure of the organism at the cellular and supra-cellular level with a microscope. JSC Retinoidy is the only manufacturer of these manuals in Russia, we have been supplying them to medical schools throughout the country for more than 10 years and supplying them abroad.

– Where and how can the products of JSC Retinoidy be purchased? What is the geography of sales, is it planned to expand it? Do you export the company's products abroad?

– We supply products to national distributors, who, in turn, supply retail

tion «For Innovative Development». And, for sure, this is not the only award of the company?

– Yes, earlier we were the winners of the Platinum Uncia award in the «Drug of the Year» nomination, the sub-nomination of «Russian drug». Some drugs won in various professional competitions.

– Speaking about the social responsibility of business, it should be mentioned that with the personal participation of Academician V.I. Nozdin, who headed the enterprise for 25 years, a memorial complex was created in the homeland of the Russian scientist-histologist A.I. Babukhin in the Orel region: a grave was recreated, a memorial plaque was erected on the walls of a rural school, and a monument was placed in front of the building of the medical institute of the Oryol State University. The Babukhin readings are held at the Department of Histology of the Medical Institute. What is the reason for this great, long-term and systematic work?

– This is due to the love of Vladimir Ivanovich to science and the Motherland. He wanted to perpetuate the memory of the Scientist and create a basis for educating future medical students at the Orel State University.

– What do you see the immediate prospects for the development and activities of JSC Retinoidy? And in the more distant future?



chains. You can buy our drugs in almost any pharmacy. Search engines on the Internet can help the consumer find the drug at an optimal price. Export of our products is an opportunity for development, including, after the launch of a new production site.

– In 2014, JSC Retinoidy became the winner of the contest «Leaders of Russian Business: Dynamics and Responsibility» in a special nomina-

– We expect to increase the volume of production and sales of products in the coming years, providing our consumers with modern, effective and affordable medicines. We plan to finalize the development and bring to the market new effective drugs that are long awaited by dermatologists. The next stage of the company's growth will be the development of foreign markets.

Interviewed by Elena Alexandrova



# МосФарма

## ЭФФЕКТИВНЫЕ ЛЕКАРСТВА БЕЗ «РЕКЛАМНОЙ НАЦЕНКИ»

Напрасно говорят, что «на здоровье не экономят». Экономия в некоторых случаях вполне возможна. Ведь в цене многих препаратов, выпускаемых известными зарубежными фармацевтическими гигантами, заложены и огромные расходы на рекламу. Именно из неё – а вовсе не из выписываемых врачами рецептов – и узнают зачастую потребители о существовании тех или иных медицинских препаратов. Впрочем, «плата за бренд» не удел исключительно фармацевтики. То же самое можно наблюдать и в большинстве других отраслей. Но экономия – это только один из факторов, заставляющий жителей нашей страны всё чаще обращаться к отечественным товарам. Время, когда говорили: «Зачем производить то, что у нас всё равно хуже получается, если это можно купить?», кажется, благополучно прошло. Правда, пережили его далеко не все предприятия. «Московская фармацевтическая фабрика», с 2005 года представляющая свою продукцию под торговой маркой «МосФарма», эти трудные для отечественной промышленности годы, к счастью, преодолела, и сегодня по объёму выпускаемой продукции она входит в топ-25 фармацевтических производителей нашей страны.

А начиналось всё в 1932 году, когда «1-я фабрика лекарств» стала структурным подразделением только что организованного Московского городского Аптекоуправления. Основную группу выпускаемой продукции составляли настойки, экстракты, капли, изготовленные из лекарственного растительного сырья – пустырника, валерианы, календулы, элеутерококка и других. Шли годы. В 1949 г. на фабрике появилась дозировочная машина собственной разработки – «разливочный аппарат Старостина». Чуть позже этот же изобретатель создал уникальный смеситель, а затем и высокопроизводительную эксклюзивную линию для расфасовки перманганата калия. В 1960-х годах на фабрике в промышленном масштабе стартовал выпуск гомеопатических настоек, мазей и суппозиториев. В 1970-х появилась экспериментальная лаборатория. Фабрика совершенствовалась и механизировалась, расширяла ассортимент, на её площадке появлялись новые участки для изготовления других лекарственных форм – мазей, таблеток. Это было уже небольшое производство с несколькими цехами, которое требовало создания вспомогательных подразделений: контрольно-аналитической лаборатории, складов, моечного участка,



типографии для печати этикеток. И в 1976 году производство переехало на более просторную площадку на севере столицы, в Коптево, и участок окраинного пустыря получил в честь фабрики свое нынешнее название – Фармацевтический проезд.

У каждого времени свои достоинства и свои «недуги». По мнению аналитиков, «с конца 2014 года российский рынок фармацевтической продукции испытывает влияние такого негативного фактора, как снижение платежеспособности населения из-за сложной экономичес-

кой ситуации в стране». Сказываются также и антироссийские санкции. Но их влияние можно оценивать по-разному: высокая стоимость импортных лекарств заставляет отдавать предпочтение тем, которые произведены в России. И тут выясняется, что зачастую устоявшееся мнение о том, что «наши лекарства хуже» абсолютно не соответствует действительности. Разочарования это открытие не приносит, наоборот.

Если пообщаться с представителями фармацевтической отрасли, то одни вам расскажут, а другие подтвердят, что ос-



нова для изготовления лекарственных препаратов сегодня у многих компаний из различных стран одна и та же. А раскрученные мировые бренды – это деньги и реклама, самими же покупателями и оплаченная.

«Лекарственные средства с одним и тем же действующим веществом западного бренда быстрее находят своего покупателя, чем отечественный препарат с аналогичными свойствами, благодаря возможностям обеспечить сильную рекламную поддержку, которую мы себе позволить не можем из-за ее дороговизны, – говорит генеральный директор ЗАО «Московская фармацевтическая фабрика» Мария Дулькис. – При этом система менеджмента качества, которую мы начали внедрять ещё в 2006 году, обеспечивает выпуск качественной, эффективной и безопасной продукции,

вполне конкурентной западным препаратам, это подтверждает регулярный аудит этой системы. Наши специалисты обеспечивают контроль на всех этапах производства, начиная с отбора проб исходного сырья и заканчивая контролем готовой продукции. Мы используем сырье и материалы строго в соответствии со стандартами качества».

Проводимая в нашей стране в последние годы политика импортозамещения способствует расширению и объёмов, и номенклатуры лекарственных средств, в том числе так называемых «дженериков».

Дженериками называют лекарственные средства, производимые и продающиеся под международным непатентованным названием. Либо под патентованным, но отличающимся от фирменного названия разработчика препарата. Цены на них зачастую чуть ли не в несколько раз ниже, хотя по своей эффективности от «оригинальных» препаратов дженерики практически не отличаются. Это не подделки, не «плагиат» и не «реплики». Это вполне законные аналоги. Более того, поддержку производства дженериков, их использования в медицинской практике и замещение ими оригинальных брендированных препаратов называют сегодня одной из стратегических целей Всемирной организации здравоохранения. Почему? Потому что именно дженерики помогают обеспечивать доступ к медицинской помощи тем людям, для которых дорогостоящие препараты недоступны.

Какие препараты, аналогичные зарубежным, предлагает потребителям «Мосфарма»? Это, к примеру, применяемый при травмах, ушибах, отеках, воспалении мягких тканей, мышц, сухожилий, а также при острой невралгии «Долонит-МосФарма». Его действие обусловлено входящими в его состав активными ве-

ществами: гепарин натрий, декспантенол, диметилсульфоксид. Точно такой же состав у зарубежного аналога, но российский продукт получается более доступным по цене, даже при том, что его производстве используются только импортные субстанции, за счет отсутствия логистических и прочих дополнительных расходов.

Компании «МосФарма» есть что предложить на замену импортным аналогам в категории желудочно-кишечных средств: это, например, Гастрогуттал®, который рекомендуется в качестве спазмолитического средства при заболеваниях органов желудочно-кишечного тракта. По некоторым отзывам, длительный эффект его применения выше, чем у хорошо известного благодаря рекламе импортного аналога.

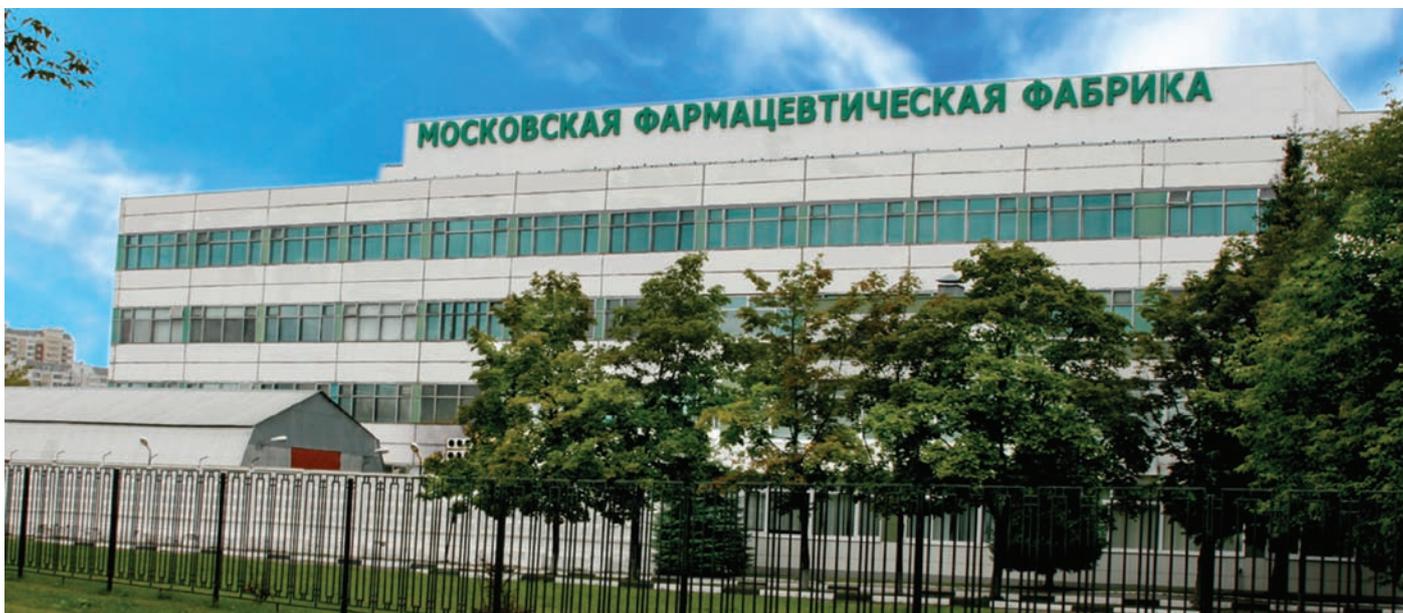


Другой препарат, производимый на ЗАО «Московская фармацевтическая фабрика», – Лавакол® является фактически единственным российским продуктом в своей категории и уже хорошо зарекомендовал себя и среди специалистов, и среди потребителей, не уступая импортным аналогам в качестве и эффективности.

Разница между немецким Валокордином и отечественным препаратом Валосердин® фактически только в том, что название «Валосердин» звучит «сердечнее». Особенно для тех людей, которые на опыте уже убедились в надёжности, качестве и эффективности лекарственных препаратов «МосФарма».

Алексей Сокольский





## EFFECTIVE DRUGS WITHOUT «ADVERTISING MARKUP»

It is in vain to say that «they do not save on health». In some cases, savings are possible. Indeed, huge expenses for advertising are put in the price of many drugs produced by well-known foreign pharmaceutical giants. It is thanks to it – and not to all recipes written by doctors – consumers often learn about the existence of certain drugs. However, the «fee for the brand» is not exclusive to pharmaceuticals. The same can be observed in most other industries. But saving is just one of the factors that makes the inhabitants of our country increasingly turn to domestic goods. The time when they said: «Why produce something that we still get worse, if it can be bought?» seems to have passed. True, not all enterprises survived it. Moskovskaya Farmatsevticheskaya Fabrika, which has been selling its products under the trade mark MosFarma since 2005, fortunately overcome these years, and today it is among the top 25 pharmaceutical manufacturers of our country by the volume of its production.

It all began in 1932, when 1st Fabrika Lekarstv became a structural unit of the newly organized Moscow Board of Pharmacy. The main groups of products were tinctures, extracts, drops made from medicinal plant material – motherwort, valerian, calendula, eleutherococcus and others. Years passed. In 1949, a dosing machine of its own development appeared at the factory – «the Starostin dispensing machine». A little later, the same inventor created a unique mixer, and then a high-performance exclusive

line for packaging potassium permanganate was launched. In the 1960s, production in an industrial scale of homeopathic tinctures, ointments and suppositories was started at the factory. In the 1970s, an experimental laboratory appeared. The factory was perfected and mechanized, it expanded the assortment, new areas appeared on its site for manufacturing other medicinal forms – ointments, tablets. This was already a small production with several workshops, which required the creation of support units: a control

and analytical laboratory, warehouses, a washing station, a printing house for label printing. And in 1976 the production moved to a more spacious site in the north of the capital, in Koptevo, and the site of the outskirts wasteland got their name in honor of the factory – Pharmaceutical Passage.

Each time has its own advantages and «ailments». According to analysts, «from the end of 2014, the Russian pharmaceutical market has been affected by such a negative factor as a decrease in the sol-



veny of the population due to the difficult economic situation in the country». There are also anti-Russian sanctions. But their influence can be assessed in different ways: the high cost of imported medicines makes Russian products more preferable. And then it turns out that the popular opinion that «our medicines are worse» is absolutely untrue. This discovery does not bring disappointment, on the contrary.

If you talk with representatives of the pharmaceutical industry, some will tell you, and others will confirm that today the basis for the manufacture of drugs is the same for many companies from different countries. Well-promoted world brands are money and advertising, and the same consumers pay for it.

– Medicines with the same active substance of a Western brand find their buyer faster than a domestic product with similar properties thanks to the opportunities to provide strong advertising support, which we cannot afford because of its high cost, – says CEO of CJSC Moskovskaya Farmatsevticheskaya Fabrika Maria Dulkis. – At the same time, the quality management system, which we started implementing in 2006, ensures the production of high-quality, effective and safe products that are quite competitive with Western products, which is confirmed by the regular audit of this system. Our specialists provide control at all stages of production, from sampling of raw materials to final control of finished products. We use raw materials strictly in accordance with quality standards.

The policy of import substitution carried out in our country in recent years contributes to the expansion of both volumes and assortment of medicines, including so-called generics.

Generics are medicines manufactured and sold under an international non-proprietary name. Or they are sold under a patented brand, but different from the brand name of the developer of the drug. Prices for them are often almost several times lower, although the effectiveness of the «original» drugs and generics is practically the same. These are not fakes, not «plagiarism» and not «copies». These are quite legitimate analogs. Moreover, support for the production of generics, their use in medical practice and the substitution of the original branded drugs are called today one of the strategic goals of the World Health Organization. Why? – Because it is the generics that help to provide access to medical care for those people for whom expensive drugs are not available.



What preparations, similar to foreign ones, does MosPharma offer to consumers? – This is, for example, Dolonite-MosPharma used for injuries, bruises, swelling, inflammation of soft tissues, muscles, tendons, as well as in acute neuralgia. It works is due to active ingredients that make up its composition: heparin sodium, dexpanthenol, dimethylsulfoxide. There is a foreign analog with exactly the same composition, but the Russian product is more affordable, even though only imported substances are used in its production, due to the lack of logistics and other additional costs.

The company MosFarma has something to offer for the replacement of imported analogues in the category of gastrointestinal drugs: this is, for example, Gastroguttal®, which is recommended as an antispasmodic agent for diseases of the gastrointestinal tract. According to some reviews, the long-term effect of its application is higher than that of the well-known imported analogue, which became popular thanks to advertising.

Another drug produced by CJSC Moskovskaya Farmatsevticheskaya Fabrika – Lavakol®, it is actually the only Russian product in its category and has already proved itself well both among specialists and consumers, it is not inferior to the imported analogue in quality and efficiency.

The difference between the German Valocordin and the domestic preparation of Valoserdin® is, in fact, only that the name «Valoserdin», which sounds more «cordial»... Especially for those people who have already experienced the reliability, quality and effectiveness of MosFarma drugs.



## «СтериПак Сервис»: рост и перспективы

Говоря о медицинском производстве, мы почему-то представляем себе, прежде всего, выпуск лекарств: наверное, потому, что самое обычное для современного человека при первом же недомогании действие – проглотить таблетку. Однако для профилактики, диагностики, лечения, реабилитации, мониторинга состояния организма и т.д., к услугам современных медиков столько инструментов, аппаратов, приборов, оборудования, материалов и прочего, именуемого обобщенно «медицинскими изделиями», что объемы и сложность их производств, пожалуй, превосходят те же показатели по медикаментам. С представителем компании «СтериПак Сервис», как раз занимающейся таким производством, мы и побеседовали.

– «СтериПак Сервис» – предприятие по контрактному производству медицинских изделий. Насколько это востребовано в России?

– Наше предприятие работает с 2015 года. Мы начинали с предоставления услуг газовой стерилизации медизделий, но заказчики с течением времени расширяют спектр технологических операций, которые готовы передать нам, их сложность увеличивается, и интерес к нашим услугам растет с каждым годом. Отчасти это связано с ростом курсовой разницы, тенденцией на импортозамещение, а также с санкционными ожиданиями. На сегодняшний день «СтериПак Сервис» сотрудничает со многими российскими производителями медизделий, фармацевтическими компаниями и новыми технологическими предприятиями, а также иностранными производителями. На собственном опыте мы видим рост объемов производства медицинских изделий в России. Увеличивается интерес иностранных производителей к локализации производства медицинских изделий в России, и иностранные заказчики становятся частыми гостями на нашей площадке, приезжая как для переговоров, так и для внутренних аудитов поставщика с целью будущего сотрудничества.

– Мы общались с представителями вашей компании на выставках 2016–2017 годов. Расскажите, как изменилось ваше производство с тех пор?

– Производственные площади увеличились почти в три раза, как на нашей площадке в НИИ медицинских полимеров, так и на новом производстве в технопарке «Сколково». Чтобы удовлетворить спрос на услугу сборки и упаковки медицинских изделий в условиях чистых помещений, превзойдя возможности наших актуальных мощностей, наше

предприятие, совместно с международным партнером, крупным производителем медизделий, в 2017 году приняли решение о возведении модуля чистых помещений, соответствующего международным нормам. Площадкой для строительства совместного предприятия был выбран технопарк «Сколково».

– Какие услуги наиболее востребованы?

– На сегодняшний день в модуле чистых помещений мы можем производить:

- отмывку (предстерилизационную очистку) компонентов;
- упаковку в блистер с помощью трейсилера (запайщика лотков);
- запайку упаковки «бумага/пленка» и фольгированных пакетов «саше»;
- склейку компонентов медицинских изделий при помощи робота для нанесения клея Nordson EFD;
- паровую, газовую, радиационную стерилизацию;
- изготовление пилотных партий медицинских изделий для целей регистрации.

– Как долго длилось строительство?

– Проектирование, согласование и строительство площадки с такими высокими требованиями заняло более года. И наконец, 24 апреля 2018 года, в Инновационном центре «Сколково» состоялось открытие нашей новой производственной площадки по контрактному производству медицинских изделий, под отдельным брендом «Модуль 42». Общая площадь объекта составляет более 250 кв. м, при этом большая её часть – комплекс чистых помещений класса 7 ИСО (С GMP).

– Все ли операции удастся осуществлять у себя, или вы задействуете другие предприятия на субподряде?

– Наша новая производственная площадка – это не только основа для нара-

щивания объема контрактного производства медизделий, но и возможность для запуска новых направлений. Оборудование, которым оснащена производственная площадка, позволяет выполнять базовые операции, необходимые при производстве каждого стерильного медицинского изделия, но при этом мы готовы выполнять и специализированные операции, задействовав обширную сеть производственных партнеров и смежников. Например, для наших заказчиков мы можем производить лазерную резку компонентов изделий с минимальными допусками на фемтосекундном лазере, мы осуществляем литье пластиковых компонентов, разрабатываем уникальные виды упаковки медицинских изделий и оказываем услугу по их прототипированию.

Готовы рассмотреть и возможность дооснащения нашей производственной площадки, чтобы она соответствовала потребностям наших заказчиков.

– Является ли предприятие закрытым, или любой желающий может приехать на экскурсию?

– Обе производственные площадки, и «СтериПак Сервис», и «Модуль 42», являются центрами коллективного пользования, то есть любая инновационная компания может обратиться к нам и получить услуги с использованием уникального оборудования, без необходимости покупать его собственный парк. И мы открыты для конструктивного общения и сотрудничества, приглашаем всех заинтересованных посетить наши производственные площадки в НИИ медицинских полимеров и технопарке «Сколково», и обсудить возможности по контрактному производству медицинских изделий!

Елена Александрова

# SteriPack Service: Growth and prospects

Speaking about medical production, for some reason we imagine, first of all, the production of medicines: probably because the most common thing for a modern person at the first indisposition is to take a pill. However, there are so many tools, apparatus, instruments, equipment, materials and other things, in general called «medical devices», for the prevention, diagnosis, treatment, rehabilitation, monitoring the state of the body, etc., to the services of modern doctors, that the volumes and complexity of their production, perhaps, surpass the same indicators for medicines. We talked with a representative of the company SteriPack Service, just engaged in such production.

– *SteriPack Service is an enterprise for contract manufacturing of medical devices. How high is the demand for this in Russia?*

– Our company has been operating since 2015. We started with the provision of gas sterilization services for medical devices, but over time customers expand the range of technological operations that they are ready to transfer to us, their complexity increases, and interest in our services is growing every year. This is partly due to the increase in exchange rate differences, the trend towards import substitution, as well as with the sanctions expectations. To date, SteriPack Service has been cooperating with many Russian manufacturers of medical products, pharmaceutical companies and new technology enterprises, as well as foreign manufacturers. On our own experience, we see an increase in the production of medical devices in Russia. The interest of foreign manufacturers to localize their production of medical products in Russia is growing, and foreign customers become frequent guests on our site, coming for both negotiations and for internal audits of the supplier for the purpose of future cooperation.

– *We communicated with representatives of your company at exhibitions in 2016-2017. Tell us, how has your production changed since then?*

– The production area has increased almost threefold, both on our site at the Research Institute of Medical Polymers and at the new production facility at Skolkovo Technopark. In 2017, in order to meet the demand for the assembly service, packaging of medical devices in clean room conditions, exceeding the capabilities of our current capacities, our company, together with an international partner, a large manufacturer of medical devices, decided to build a complex of cleanrooms that meet international standards. Technopark Skolkovo was chosen as the site for the construction of a joint venture.

– *What services are the most popular?*

– For today in the module of clean rooms we can produce:



– washing (pre-sterilization cleaning) of components;

– packing in a blister with the help of tray sealer;

– sealing of the «paper/film» package and foil sachet bags;

– gluing components of medical devices with a Nordson EFD glue application robot;

– steam, gas, radiation sterilization;

– manufacturing of pilot batches of medical devices for registration purposes.

– *How long did the construction of cleanroom last?*

– Design, coordination and construction of a site with such high requirements took more than a year. Finally, on April 24, 2018, at the Skolkovo Innovation Center, our new production site for contract manufacturing of medical devices was opened under a separate brand, Module 42. The total area of the facility is more than 250 square meters, most of it – a complex of cleanrooms of ISO class 7 (CGMP).

– *Do you manage to carry out all operations at your enterprise, or do you engage other enterprises on subcontracting?*

– Our new production site is not only a basis for increasing the volume of contract production of medical devices, but also an opportunity to launch new directions. The

equipment of the production site allows us to perform the basic operations necessary for the production of each sterile medical device, but we are also ready to perform specialized operations involving an extensive network of production partners and subcontractors. For example, for our customers we can produce laser cutting of components of devices with minimal tolerances on a femtosecond laser, we perform casting of plastic components, develop unique types of packaging for medical devices and provide services for their prototyping.

We are also ready to consider the possibility of retrofitting our production site in order to meet the needs of our customers.

– *Does your company work in a closed mode, or anyone can come on an excursion?*

– Both production sites, SteriPack Service and Module 42, are Laboratories of Common Use, that is, any innovative company can contact us and get services using unique equipment, without having to purchase it in its own park. And we are open for constructive communication and cooperation, we invite all interested to visit our production sites at the Research Institute of Medical Polymers and Technopark Skolkovo, and discuss the possibilities of contract manufacturing of medical products!

Elena Alexandrova

# КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ: ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ МЕДИЦИНСКОГО БИЗНЕСА



Для обеспечения стабильного роста экономики власти Калининградской области намерены продолжать привлечение инвестиций, в том числе иностранных: вводить новые программы и преференции для бизнеса, а также уделять особое внимание здравоохранению, как приоритетной для региона области. При этом, делая ставку как на государственную, так и на частную медицину.

На сегодняшний день в регионе сформировался ряд благоприятных факторов, который позволяет вести успешный бизнес с минимальной фискальной нагрузкой.

Преференции, которые дает сегодня режим особой экономической зоны (ОЭЗ), в том числе и медицинскому бизнесу: это, во-первых, инвестиционный порог входа – 10 млн рублей инвестиций в течение трех лет для деятельности в области здравоохранения (86-й класс Оквэд), 50 млн – для обрабатывающего производства, включая фармацевтику; во-вторых, это налоговые льготы на прибыль и на имущество – 0% в течение первых 6 лет реализации проекта. Кроме того, организации, получившие статус резидента ОЭЗ до 2025 года смогут применять пониженные тарифы страховых взносов – 7,6%, при условии создания ими новых рабочих мест.

Стоит отметить, что в отличие от других особых экономических зон

Российской Федерации, Калининградская ОЭЗ распространяется на всю территорию региона, что дает дополнительные преимущества для ведения бизнеса.

Предусмотрены и другие льготы, и преференции: сокращенные административные сроки госэкспертизы, гарантии неизменности совокупной налоговой нагрузки, упрощенный порядок получения земли в аренду и так далее. Сегодня мы готовы предложить инвесторам, в том числе, и качественные площадки промышленных парков с готовой инфраструктурой. Стоимость аренды 1 Га в технопарке, оснащенном всеми необходимыми инженерными сетями состав-

ляет всего 189 тысяч рублей в год, а также наличие земельных участков и готовых помещений для реализации медицинских проектов.

Операторами, оказывающими всестороннее содействие в подборе площадок и ведении под конкретные задачи инвестора, а также всесторонней поддержки в реализации

инвест-проектов выступает правительство Калининградской области в Москве, а также Корпорация развития Калининградской области.

Перспективными проектами в области медицины на сегодняшний день мы видим: ЭКО, стоматологию, МРТ, КТ, офтальмологию, протезирование, пластическую хирургию, рекреационное и реабилитационные направления медицины. Именно для этих медицинских направлений особенно интересны льготы особой экономической зоны и свободной таможенной зоны (СТЗ).

Например, сочетание режима особой экономической зоны с режимом свободной таможенной зоны. Льготы свободной таможенной зоны предполагают беспрошленный импорт и отсутствие ввозного НДС при ввозе медицинского оборудования и сырья на территорию Калининградской области.

Само географическое положение региона, близость к европейским странам (чуть более 300 км – Рига, Вильнюс, Варшава, от 500 км – Стокгольм, Берлин, Копенгаген), логистическая развитость, позволяющая совершать экспортные операции по всему миру: российский и европейский стандарт железной дороги, аэропорт с 5-й свободой воздуха, неза-

мерзающий порт – все это дает дополнительные преимущества для реализации инвестиционных проектов в сфере медицины.

Наличие моря, переходный от умеренно-морского к умеренно-континентальному климат, с мягкой зимой и нежарким летом, а также сочетание морского и горного воздуха благоприятно для развития рекреационного туризма, восстановительных процедур, профилактики заболеваний органов дыхания, лечения сердечно-сосудистых заболеваний и др.

Кроме того, уже с середины следующего года начнется действие бесплатной упрощенной электронной визы для граждан иностранных государств сроком до 8 дней пребывания, что также дает дополнительные преимущества для иностранных инвесторов.

Все эти факторы позволяют ориентироваться как на российских, так и на европейских пациентов.

В свою очередь, мы также видим возможность решить кадровые проблемы и развить нашу медицину благодаря экспертному опыту лучших европейских врачей, предоставляя возможность проводить консультации, в том числе и для российских граждан в формате взаимовыгодного сотрудничества.

На сегодняшний день ведутся переговоры с одной из крупных фармацевтических компаний Польши, которая готова локализоваться на площадке одного из индустриальных парков региона. Также возможности особой экономической зоны Калининградской области рассматривают и испанские инвесторы из сферы фармацевтического бизнеса.

# KALININGRAD REGION: opportunities for healthcare business

The authorities of the Kaliningrad region intend to continue attracting investments, including foreign ones, to ensure stable growth of the economy: to introduce new programs and preferences for business, and to pay special attention to healthcare, which is a priority area for the region. At the same time, they rely on both public and private medicine.



To date, a number of favorable factors have developed in the region – they allow doing business successfully with a minimum fiscal burden.

Today, there are preferences given by the Special Economic Zone (SEZ) regime, including for the healthcare business: firstly, the investment threshold of entry is 10 million rubles of investment over three years for healthcare activities (86th class Okwed), 50 million rubles – for manufacturing, including pharmaceuticals. Secondly, these are tax breaks on profits and property: 0% during the first 6 years of project implementation. In addition, organizations that received the status of a SEZ resident until 2025 will be able to apply reduced insurance premium rates – 7.6%, provided they create new jobs.

It should be noted that unlike other Special Economic Zones of the Russian Federation, the Kaliningrad SEZ extends to the entire territory of the region, which gives additional advantages for doing business.

There are also other benefits and preferences envisaged: reduced administrative terms of state expertise, guarantees of the invariability of the aggregate tax burden, simplified procedure for obtaining land for rent and so on. Today we are ready to offer investors quality areas of industrial parks with ready infrastructure. The cost of renting 1 hectare in a technopark equipped with all necessary engineering networks is only 189 thousand rubles a year, as well as the availability of land and ready premises for the implementation of medical projects. The operators are the Representation of the Government of the Kaliningrad Region

in Moscow, as well as the Development Corporation of the Kaliningrad Region. They provide comprehensive assistance in selecting sites and managing for specific tasks of the investor, as well as comprehensive support in the implementation of investment projects.



Today we see such promising projects in the field of medicine as: IVF, dentistry, MRI, CT, ophthalmology, prosthetics, plastic surgery, recreational and rehabilitation medicine. It is for these medical areas that the benefits of the Special Economic Zone and the Free Customs Zone are particularly interesting.

For example, there is a combination of the Special Economic Zone regime with the Free Customs Zone (FCZ) regime. The benefits of the FCZ include duty-free imports and the absence of import VAT when importing medical equipment and raw materials to the territory of the Kaliningrad region.

The geographic location of the region, the proximity to European countries (just over 300 km – Riga, Vilnius, Warsaw, over 500 km – Stockholm, Berlin, Copenhagen), provides for logistics development, allowing performing export operations

around the world: Russian and European railway standards, an airport with the 5th freedom of air, an ice-free port – all this provides additional advantages for the implementation of investment projects in the medical field.

The presence of the sea, a transition from a moderately mild to a moderately continental climate, with mild winters and a cool summer, as well as a combination of sea and mountain air – all these factors are beneficial for the development of recreational tourism, rehabilitation procedures, prevention of respiratory diseases, treatment of cardiovascular diseases, etc.

In addition, starting from the middle of next year, a free «simplified» electronic visa for citizens of foreign countries will be valid for up to 8 days of stay, which also provides additional advantages for foreign investors.

All these factors allow us to focus ourselves both on Russian and European patients.

In turn, we also see the opportunity to solve personnel problems and develop our medicine due to the expert experience of the best European doctors, providing the opportunity to conduct consultations, including for Russian citizens in a format of mutually beneficial cooperation.

Also at present, negotiations with one of the largest pharmaceutical companies of Poland are underway, which is ready to localize its production on the site of one of the industrial parks in the region. Also, the opportunities of the Special Economic Zone of the Kaliningrad region are also considered by Spanish investors from the pharmaceutical business.

# DIALOG

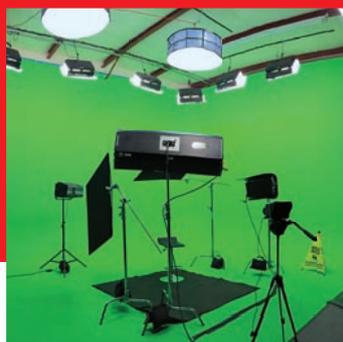
P R O D U C T I O N

**DIALOG PRODUCTION: КАЧЕСТВЕННЫЙ ВИДЕОКОНТЕНТ ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА**

**ИМИДЖЕВЫЕ, КОРПОРАТИВНЫЕ, ВИРУСНЫЕ, ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ ФИЛЬМЫ И РОЛИКИ**

**МЫ СОЗДАЕМ КАЧЕСТВЕННОЕ ВИДЕО**

**ДЛЯ ЛЮБЫХ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ И БЮДЖЕТОВ**



## МЫ ДЕЛАЕМ

ВСЕ ВИДЫ ВИДЕО –  
ОТ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО  
ФИЛЬМА ДО  
ИГРОВОГО РОЛИКА

## НАС ОТЛИЧАЕТ

СКОРОСТЬ,  
ДОСТУПНОСТЬ,  
АВТОРИТЕТ

## МЫ ЛЮБИМ

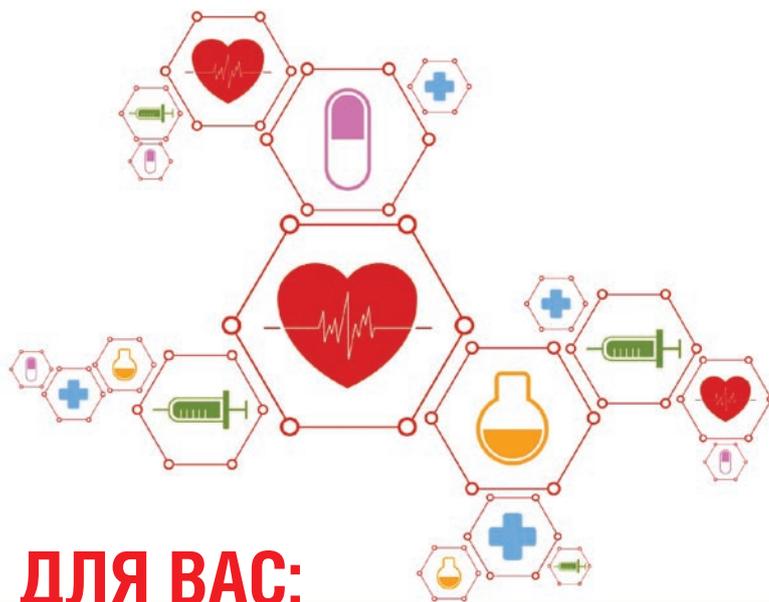
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ  
ПОДХОД И СВЕЖИЕ  
ИДЕИ

## МЫ ОТВЕЧАЕМ

ЗА РЕЗУЛЬТАТ  
НАШЕЙ РАБОТЫ

**BDM** business  
DIALOG  
MEDIA





## МЫ ИЗГОТОВИМ ДЛЯ ВАС:



**ВИДЕОРОЛИКИ**  
ДЛЯ ДЕМОНСТРАЦИИ  
НА ПЛАЗМЕННЫХ  
ПАНЕЛЯХ



**РОЛИК О КЛИНИКЕ**  
ДЛЯ ВАШЕГО САЙТА



**ПЕРЕДАЧУ**  
С ПРОФИЛЬНЫМ  
ВРАЧОМ



**ВИДЕОВИЗИТКИ**  
ВАШИХ  
СПЕЦИАЛИСТОВ



**РЕКЛАМНЫЙ РОЛИК**  
О ВАШИХ АКЦИЯХ  
И СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯХ



**ВИДЕОЭКСПУРСИИ**  
ПО КЛИНИКЕ



**ТЕСТ-ДРАЙВ**  
С СЕЛЕБРИТИ

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

- Российско-Японский деловой совет
- НП «Российско-Китайский деловой совет»
- АНО «Российско-Турецкий деловой совет»
- Российско-Южнокорейский деловой совет
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Индией»
- Российско-Таиландский деловой совет
- Российско-Иранский деловой совет
- АНО «Деловой совет по сотрудничеству с Афганистаном»
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Вьетнамом»
- Российско-Сингапурский деловой совет
- Деловой совет по сотрудничеству с Индонезией
- Деловой совет по сотрудничеству с Пакистаном
- Российско-Филиппинский деловой совет
- Комитет по экономическому сотрудничеству со странами Азии и Океании
- Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
- Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
- Совет предпринимателей Россия-Аргентина
- Деловой совет Россия-Бразилия
- Деловой совет Россия-Куба
- Комитет предпринимателей Россия-Мексика
- Российско-Чилийский деловой совет
- Деловой совет БРИКС
- ДЕЛОВОЙ СОВЕТ ШОС

**Зарубежные ТПП:**

- ТПП Азербайджанской Республики
- ТПП Республики Армения
- Белорусская ТПП
- Внешнеторговая палата Казахстана
- ТПП Кыргызской Республики
- ТПП Республики Молдова
- ТПП Республики Таджикистан
- ТПП Туркменистана
- ТПП Республика Узбекистан
- ТПП Украины
- ТПП Грузии
- Федеральная палата экономики Австралии
- Союз ТПП Албании
- БЕЛЬГИЙСКО-ЛЮКСЕМБУРГСКАЯ ТОРГОВАЯ ПАЛАТА
- Болгарская торгово-промышленная палата
- Болгаро-Российская торгово-промышленная палата
- Внешнеторговая палата Боснии и Герцеговины
- Венгерская торгово-промышленная палата

- Объединение торгово-промышленных палат Германии
- Федерация торговых палат Израиля
- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (ТОВВ)
- Центральная торговая палата Финляндии
- Хозяйственная палата Хорватии
- Экономическая палата Чешской Республики
- Хозяйственная палата Черногории (ХПЧ)
- Российско-Британская Торговая Палата
- Итало-Российская торговая палата
- Представительство Хозяйственной палаты Сербии в Москве
- Представительство Норвежско-Российской торговой палаты в Москве
- Представительство Хозяйственной палаты -Хорватии в России
- Представительство Болгаро-Российской ТПП в России
- Всемирная федерация торговых палат
- Российский национальный комитет Международной торговой палаты
- Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата
- Конфедерация ТПП стран АТР
- Азиатский форум Боао (BAF)

**Федеральные ведомства:**

- Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)
- Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
- Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК России)
- Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
- Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
- Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
- Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
- Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
- Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
- Федеральное агентство по делам молодежи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды

**(Росгидромет)**

- Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
  - Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
  - Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
  - Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
  - Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Ростандарт)
  - Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
  - Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
  - Федеральное агентство связи (Россвязь)
  - Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
  - Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
  - Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
  - Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
  - Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
  - Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
  - Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
  - Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
  - Федеральная налоговая служба (ФНС России)
  - Федеральная таможенная служба (ФТС России)
  - Федеральное казначейство (Казначейство России)
  - Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
  - Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
  - Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
  - Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
  - Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)
- Посольство Австралии
  - Посольство Австрийской Республики
  - Посольство Аргентинской Республики
  - Посольство Исламской Республики Афганистан
  - Посольство Королевства Бельгии
  - Торговое представительство Венгрии
  - Генеральное консульство Франции торговое представительство
  - Торговое представительство Египта
  - Торговое представительство Малайзии
  - Торговое представительство Южной Кореи
  - Торговое представительство Румынии
  - Торговое представительство Сингапура
  - Торговое представительство Словацкой Республики
  - Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда

[WWW.EXPOCUSTOMS.RU](http://WWW.EXPOCUSTOMS.RU)

ОРГАНИЗАТОР



Федеральная  
таможенная служба

ВЫСТАВОЧНЫЙ  
ОПЕРАТОР



МКВ

Международные  
конгрессы и выставки



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ТАМОЖЕННЫЙ  
ФОРУМ - 2018**

**24–25 ОКТЯБРЯ**

**ЦЕНТР МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ**

реклама

ТЕХНОЛОГИИ. КАЧЕСТВО. СТЕРИЛЬНОСТЬ.



#### О КОМПАНИИ

Компания «СтериПак Сервис» – инновационное предприятие, предоставляющее услуги контрактного производства медицинских изделий. Наши возможности по сборке продукции в чистом помещении (7 класс ИСО), упаковке изделий и финишной стерилизации, а также валидации процессов производства позволяют предложить нашим клиентам комплексные решения.

#### ABOUT COMPANY

SteriPack Service is an innovative company that provides contract manufacturing services for medical products. Our ability to assemble products in clean room (ISO 7th grade), product packaging, terminal sterilization and manufacturing processes validation allows us to offer our customers complete solutions. Entrust manufacturing your products to professionals!



**ТЕХНОПАРК**  
**TECHNOPARK**

Аккредитованный центр  
коллективного пользования

**+7 (495) 728-15-87**  
**WWW.STERI-PACK.RU**