

Business DIALOG Media

#19/49 Июль 2019

RBC

Russian Business Guide



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru

РЕГИОН
НОМЕРА –
ЧЕЛЯБИНСК

**АННА
КРИНИЦЫНА:**
«МОЯ РАБОТА –
ЭТО БИЗНЕС
ПО ЛЮБВИ!»

**ОЛЕГ
РУКОДАЙНЫЙ:**
«ГЛАВНОЕ –
СОЗДАВАТЬ
УСЛОВИЯ!»

ENG + РУС



**«СТЕРИПАК СЕРВИС»:
РОСТ ПРОИЗВОДСТВА МЕДИЦИНСКИХ
ИЗДЕЛИЙ В РОССИИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ РАЗВИТИЕМ
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

1 ПОЛИКЛИНИЧЕСКИЕ ОТДЕЛЕНИЯ

ОРИЕНТАЦИЯ НА ПРОФИЛАКТИКУ И РАННЮЮ ДИАГНОСТИКУ ЗАБОЛЕВАНИЙ:



- начало работы врачей общей практики, совмещающих функции терапевта и узкого специалиста;
- привлечение в поликлиники высококвалифицированных врачей;
- создание современной системы амбулаторного ухода и наблюдения за пожилыми пациентами;
- развитие системы дневных стационаров, укомплектованных современным оборудованием;
- создание окружных диагностических лабораторных центров;
- создание новой системы наблюдения за пациентами с хроническими заболеваниями.

Сегодня около **80%** затрат на систему здравоохранения приходится на пациентов с одним или несколькими хроническими заболеваниями

2 МНОГОПРОФИЛЬНЫЕ БОЛЬНИЧНЫЕ КОМПЛЕКСЫ

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВСЕГО СПЕКТРА ЭКСТРЕННОЙ И ПЛАНОВОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ:



- расширение спектра использования высокотехнологичного оборудования, в том числе уникальных роботизированных, видеоэндоскопических, рентгенохирургических и других систем;
- постоянное повышение профессионального уровня и квалификации врачей;
- строительство новых современных больниц и корпусов, капитальный ремонт существующих стационаров.

3 СКОРАЯ И НЕОТЛОЖНАЯ ПОМОЩЬ

МАКСИМАЛЬНОЕ ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМ СКОРОЙ И НЕОТЛОЖНОЙ ПОМОЩИ:

- совершенствование современной системы цифровой диспетчерской службы;
- увеличение количества постов скорой помощи в местах наиболее частых вызовов и в отдельных районах Москвы;



- обеспечение всем необходимым оборудованием и лекарственными препаратами для оказания экстренной помощи на месте.

4 СИСТЕМА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

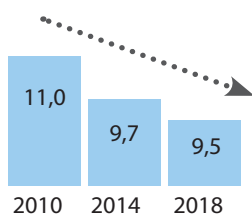
Развитие и дальнейшее внедрение Единой медицинской информационно-аналитической системы (ЕМИАС), охватывающей все звенья медицинской помощи:

- создание электронных карт пациентов и электронных рецептов;
- оперативное получение данных о пациенте, учитывающих его медицинскую историю;
- наблюдение за хроническими больными и использованием самых современных достижений телемедицины;
- контроль качества лечения пациента в режиме онлайн.

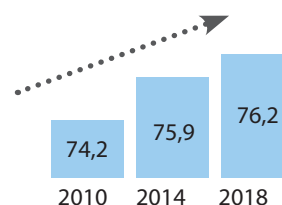


КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ 2018 ГОДА

Смертность населения общая
На 1 тыс. населения



Ожидаемая продолжительность жизни
Годы



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:

Анжелика Викторовна Неделько

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/верстка: **Александр Лобов**

Корректор: **Мария Башкирова**

Перевод: **Мария Ключко**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные знаком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой

форме допускается только с разрешения редакции

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966,**

Московская область,

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

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

тел.: **+7 (495) 730 55 50 доб. 5700**

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ №ФС77-65967 от

6 июня 2016.

Russian Business Guide № 49

Подписано в печать 19.07.2019 г.

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Использованы фотографии: www.rosminzdrav.ru,

www.vedomosti.ru, <http://pravmin74.ru/>, <http://mineconom74.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: **Anzhelika Viktorovna Nedelko**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Proofreader: **Maria Bashkirova**

Translation: **Maria Klyuchko**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does not

necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting

of materials and their use in any form is allowed only with

the permission of the editorial office of the publication

Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966

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

tel.: **+7 (495) 730 55 50 доб. 5700**

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967

from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 49

Passed for printing on 19.07.2019 г.

Edition: **30000 copies**

Open price

Photos used: www.rosminzdrav.ru,

www.vedomosti.ru, <http://pravmin74.ru/>,

<http://mineconom74.ru/>

ОФИЦИАЛЬНО OFFICIALLY

2

АКТУАЛЬНО
TOPICAL NEWS

6

ТАБЛЕТКА МЕНЯЕТ ГРАЖДАНСТВО
A PILL IS CHANGING CITIZENSHIP

10

ОЛЕГ РУКОДАЙНЫЙ: ГЛАВНОЕ – СОЗДАВАТЬ УСЛОВИЯ!
OLEG RUKODAYNY: THE MAIN THING IS TO CREATE CONDITIONS!

ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ INDUSTRY LEADERS

14

«СТЕРИПАК СЕРВИС»: РОСТ ПРОИЗВОДСТВА МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ В РОССИИ
ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ РАЗВИТИЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ
STERIPACK SERVICE: THE GROWTH OF THE PRODUCTION OF MEDICAL DEVICES
IN RUSSIA IS DETERMINED BY THE DEVELOPMENT OF THE PRODUCTION
INFRASTRUCTURE

20

ТЕХНОЛОГИЯ УСПЕХА ПЕТРОВАКС ФАРМ
PETROVAX PHARM'S SUCCESS TECHNOLOGY

24

КЛИНИКА «СТОЛИЦА»: ЛЕЧЕНИЕ ЗУБОВ ВО СНЕ, НО НАЯВУ
STOLITSA CLINIC: DENTAL TREATMENT IN A SLEEP, BUT IN REALITY

ЕСТЬ МНЕНИЕ OPINION

28

АЛЕКСЕЙ ЗАИКИН, «ФОСБИ»: ТЕЛЕМЕДИЦИНА: ВЗГЛЯД ЮРИСТА
ALEXEY ZAIKIN, FOSBI: TELEMEDICINE: A LAWYER'S VIEW

30

ДМИТРИЙ ФЕСЬКО, ALLIANCE LEGAL CG: «КОНТРОЛЬ БИЗНЕСА ДОЛЖЕН
СТАТЬ РАЗУМНЫМ»
DMITRY FESKO, ALLIANCE LEGAL CG: "BUSINESS CONTROL SHOULD
BE REASONABLE"

МОСТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА BRIDGES OF COOPERATION

32

ДЕЛОВАЯ ХРОНИКА
BUSINESS CHRONICLE

36

ФЕДОР ДЕГТЯРЕВ, ПРЕЗИДЕНТ ЮЖНО-УРАЛЬСКОЙ ТПП:
«РОЛЬ ИНСТИТУТА ТПП В РОССИИ ДОЛЖНА ВОЗРАСТАТЬ»
FEDOR DEGTYAREV, PRESIDENT OF THE SOUTH URAL CCI:
"THE ROLE OF THE CCI INSTITUTE IN RUSSIA SHOULD GROW"

ИНДЕКС УСПЕХА SUCCESS INDEX

40

СВЕТЛАНА НЕГРЕБЕЦКИХ, ООО «ЗЛАТДЕКОР»: «НАШ ПРОМЫСЕЛ УНИКАЛЕН!»
SVETLANA NEGREBETSKIKH, ZLATDEKOR LLC: "OUR CRAFT IS UNIQUE!"

42

ДИРЕКТОР «БЭСТ ТУЛС СЕРВИС» АННА КРИНИЦЫНА: «МОЯ РАБОТА – ЭТО
БИЗНЕС ПО ЛЮБВИ!»
ANNA KRINITSYNA, DIRECTOR OF BEST TOOLS SERVICE: "MY WORK IS A
BUSINESS OF LOVE!"

44

ИСКУССТВО, ПРОВЕРЕННОЕ ВРЕМЕНЕМ
THE ART, ACKNOWLEDGED BY TIME

46

«ТОМИР»: С НАМИ ТЕПЛО
TOMIR: WE BRING WARMTH

РОССИЯ И ВАТИКАН ПОДПИСАЛИ МЕМОРАНДУМ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Министром здравоохранения Российской Федерации Вероникой Скворцовой и ассессором по общим делам Государственного секретариата Ватикана монсеньором Паоло Борджа (Paolo Borgia) был подписан Меморандум о намерениях о сотрудничестве в сфере здравоохранения между Государственным секретариатом Святого Престола (Ватикана), выступающим от имени и лица педиатрического госпиталя «Младенца Иисуса», и Министерством здравоохранения Российской Федерации.

Настоящий меморандум предусматривает укрепление двусторонних связей между Россией и Ватиканом в области оказания медицинской помощи, проведения научных исследований. Кроме того, стороны согласились развивать прямые контакты между медицинскими организациями двух государств.

Ранее Вероника Скворцова осмотрела новый корпус неврологического отделения госпиталя «Младенца Иисуса» в сопровождении его президента Мариеллы Эннок.



RUSSIA AND THE VATICAN SIGNED A MEMORANDUM ON COOPERATION IN THE FIELD OF HEALTH

Veronika Skvortsova, the Minister of Health of the Russian Federation and Monsignor Paolo Borgia, the General Affairs Assistant of the Vatican State Secretariat, signed a Memorandum of Intent on cooperation in the health sector between the The Secretariat of State (the Holy See), acting on behalf of the pediatric Hospital of the Infant Jesus, and the Ministry of Health of the Russian Federation.

This memorandum provides the strengthening of bilateral relations between Russia and the Vatican in the field of medical care and scientific research. In addition, the parties agreed to develop direct contacts between the medical organizations of the two states.

Earlier, Veronika Skvortsova has inspected the new building of the neurological department of Hospital of the Infant Jesus together with its president, Mariella Enoch.



ВЕРОНИКА СКВОРЦОВА ПРИНЯЛА УЧАСТИЕ ВО ВСТРЕЧЕ МИНИСТРОВ В РАМКАХ САММИТА G20



Министр здравоохранения Российской Федерации Вероника Скворцова приняла участие в совместном заседании министров здравоохранения и финансов в рамках саммита лидеров «Группы двадцати» в Осаке. Выступая с докладом, Вероника Скворцова отметила высокую эффективность действующей в российской системе здравоохранения финансовой модели, при которой свыше 90% всей медицинской помощи оказывается за счет автономной системы обязательного медицинского страхования.

«ТЕСНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МИНЗДРАВА РОССИИ И МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ ПРЕДУСМАТРИВАЕТ КОНТРОЛЬ НАД ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ РАСХОДОВ», – ОТМЕТИЛА ВЕРОНИКА СКВОРЦОВА

VERONIKA SKVORTSOVA TOOK PART IN THE MINISTERIAL MEETING OF THE G20 SUMMIT

Veronika Skvortsova, Minister of Health of the Russian Federation, took part in the joint meeting of ministers of health and finance at the G20 summit in Osaka. Speaking with the report, Veronika Skvortsova noted the high efficiency of the financial model of the Russian health care system, in which more than 90% of all medical care is provided through the autonomous system of compulsory medical insurance.

“THE CLOSE COOPERATION OF THE THE MINISTRY OF HEALTH OF THE RUSSIAN FEDERATION AND THE MINISTRY OF FINANCE PROVIDES FOR CONTROL OVER COST-EFFECTIVENESS,” SAID VERONIKA SKVORTSOVA



ВЕРОНИКА СКВОРЦОВА:

Наша главная стратегия – преобразование медицины „лечения заболевших“ в медицину „сопровождения здоровых“.

Министр здравоохранения Российской Федерации Вероника Скворцова приняла участие в III Форуме социальных инноваций регионов, который открылся в Москве на ВДНХ. Глава Минздрава России выступила с докладом на пленарном заседании «Роль национальных проектов в прорывном развитии социальной сферы регионов». В своем выступлении Вероника Скворцова отметила роль входящих в национальный проект «Здравоохранение» федеральных проектов в развитии высокоэффективной инновационной медицины. «Главной идеологией инновационной медицины является человекоцентризм, т.е. выстраивание системы вокруг каждого человека с пониманием его каждодневных потребностей, возможности оказания экстренной и эксклюзивной медицинской помощи», – подчеркнула министр.



VERONIKA SKVORTSOVA:

“Our main strategy is to transform the medicine from “the treatment for the diseased” into the medicine “for the support of the healthy.”

Veronika Skvortsova, the Minister of Health of the Russian Federation took part in the III Forum of Social Innovation of the Regions, which opened in Moscow, at the Exhibition of Economic Achievements (VDNKh). The head of the Russian Ministry of Health made a report at the plenary meeting “The Role of National Projects in the Breakthrough Development of the Social Sphere of the Regions”. Veronika Skvortsova noted

in her speech the great role of federal projects, which are the part of the national “Healthcare” project in the development of high-efficient innovative medicine. “The main ideology of innovative medicine is human centricism, which means building around each person a system that considers his or her daily needs, the possibility of providing emergency and exclusive medical care,” emphasized the Minister.



В РОССИИ ЕЖЕГОДНО СТРОИТСЯ 300–500 ФЕЛЬДШЕРСКО-АКУШЕРСКИХ ПУНКТОВ

Министр здравоохранения Российской Федерации Вероника Скворцова в прямом эфире телепередачи «Прямая линия с Владимиром Путиным» прокомментировала вопросы в сфере здравоохранения.

«Мы каждый год строим 300–500 фельдшерско-акушерских пунктов. Амбулаторно-клинические отделения значительно лучше представлены. 17 из 85 регионов сократили мощность амбулаторно-клинических учреждений, и мы с губернаторами и профильными министрами этих регионов работаем», – ответила глава Минздрава.

Говоря о детских поликлиниках, министр здравоохранения РФ отметила, что за последние четыре года число педиатров увеличилось на две тысячи человек, сокращается процент совместительства.

Комментируя тему о сбоях с льготным лекарственным обеспечением в отдельных субъектах РФ, Вероника Скворцова отметила, что Минздрав России постоянно контролирует ситуацию, и в результате недавних проверок были выявлены 30 регионов с логистическими и

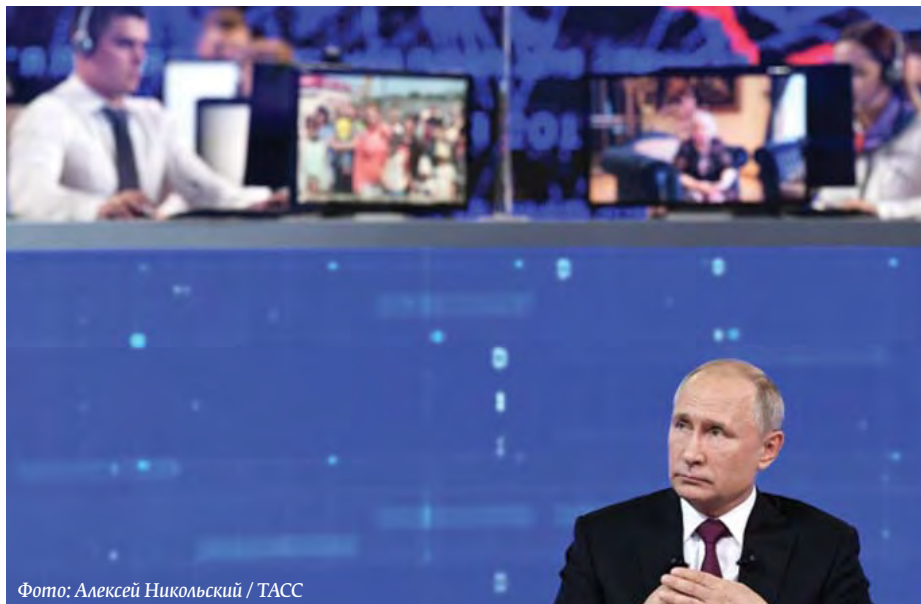


Фото: Алексей Никольский / ТАСС

организационными проблемами, среди которых – смещение сроков закупок. «У нас существенно увеличился объем финансирования из бюджета на льгот-

ные лекарства, при этом средства до регионов были доведены своевременно двумя траншами: в январе и феврале текущего года», – добавила министр.

ABOUT 300–500 MIDWIFERY UNITS ARE BUILT IN RUSSIA EACH YEAR

Veronika Skvortsova, the Minister of Health of the Russian Federation commented on issues in the field of healthcare on a live TV show “Direct Line with Vladimir Putin”.

“We build about 300–500 midwifery units each year. Outpatient clinical departments are represented much better. Seventeen out of eighty five regions reduced the capacity of outpatient-clinical facilities, and we are working with the governors and cabinet ministers of these regions,” said the head of the Ministry of Health.

Speaking about children’s clinics, the Minister of Health of the Russian Federation noted that the number of pediatricians has increased by two thousand people over the past four years, the percentage of doubling up is decreasing.

Commenting on the topic of failures with preferential drug provision in

certain regions of the Russian Federation, Veronika Skvortsova has noted that the

Russian Ministry of Health constantly monitors the situation, and as a result of recent inspections, there were identified thirty regions with problems in logistics and organization, including rescheduling of procurement terms problem. “The funding from the budget on discount prescription drugs has appreciably increased, while funds to the regions were delivered in time within two tranches: in January and February of this year,” – added the Minister.



ТАБЛЕТКА МЕНЯЕТ ГРАЖДАНСТВО

Российский фармрынок считается одним из самых динамичных. В последние годы ежегодный рост составляет порядка 10%.

Сегодня наше государство взяло курс на переход отечественной промышленности на инновационную модель развития, которая основывается, с одной стороны, на развитии внутреннего производства лекарственных средств и медизделий, а с другой – на интеграции с международными инновационными компаниями и трансфере передовых технологий с постепенным созданием собственной инфраструктуры и научного задела.

Основа развития отрасли – государственная программа «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности на 2013–2020 годы». В настоящее время активно разрабатывается проект программы на следующее десятилетие – до 2030 года.

В результате удалось добиться устойчивого роста доли отечественных препаратов – на 1 января 2018 года их доля по номенклатуре Перечня жизненно необходимых и важных лекарственных препаратов составила 84,2% (2012 год – 63%). При государственной поддержке с 2009 года зарегистрировано 70 российских конкурентоспособных лекарственных препаратов.

С 2013 года в России открыто 30 фармацевтических производственных площадок. Только в 2017 году было запущено 5 фармпроизводств в Санкт-Петербурге, Московской, Владимирской, Самарской, Иркутской областях.



Председатель Комитета по предпринимательству в здравоохранении и медицинской промышленности ТПП РФ Валерий Иванович Сергеев

ИНСТРУМЕНТЫ ГОСПОДДЕРЖКИ СОЗДАНИЯ И МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

По инициативе Министерства промышленности и торговли РФ в целях содействия модернизации российской промышленности, организации новых производств и обеспечения импортозамещения создан Фонд развития промышленности.

Фонд предлагает льготные условия софинансирования проектов, направленных на разработку новой высокотехнологичной продукции, техническое перевооружение и создание конкурентоспособных производств на базе наилучших доступных технологий.

Для реализации новых промышленных проектов Фонд предоставляет целевые займы по ставке 1%, 3% и 5% годовых сроком до 7 лет в объеме от 50 до 750 млн рублей, стимулируя приток прямых инвестиций в реальный сектор экономики.

Предприятия фармацевтической и медицинской промышленности активно используют инструменты софинансирования, предоставляемые Фондом. Так, с 2015 года Фондом поддержано 25 отраслевых проектов на предоставление софинансирования на сумму 7,1 млрд рублей. Большинство заявок (22) имели положительные заключения торгово-промышленных палат регионов, в которых осуществляется производство.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ОТРАСЛИ

Отрасль является одним из лидеров по привлечению инвестиций как российских, так и иностранных.

За десять лет только прямые инвестиции международных фармацевтических компаний в отрасль составили порядка 213 млрд рублей, в т.ч. в НИОКР, клинические исследования, а также в строительство, расширение и модернизацию производства.

Эффективно реализуется государственная политика, стимулирующая локализацию производства. С 2010 года построено 7 заводов иностранными фармацевтическими предприятиями, например, Novartis, Teva, Takeda. На площадках отечественных производителей свою продукцию локализовали такие производители, как Bayer, Janssen, Merck, Roche.

Важно, что удалось перейти к степени «глубокой» локализации производства, в т.ч. по полному циклу, начиная от производства субстанции.

Немного ниже показатели в отрасли производства медицинских изделий, но примеры сотрудничества есть – в рам-





ках ПМЭФ-2017 Philips подписала соглашение о локализации в Подмоскowie производства медоборудования, компания Abbott на базе «Верофарм» локализовала в России выпуск ряда медизделий, реализованы совместные проекты АО «Медицинские технологии Лтд» и General Electric Healthcare (медицинское диагностическое оборудование), а также американской корпорации Medtronic на предприятии АО «Группа компаний «Ренова» запущено производство высокотехнологичных имплантируемых медицинских изделий (коронарные стенты и катетеры).

В России запущен новый инвестиционный инструмент – специальный инвестиционный контракт (СПИК). На сегодняшний день заключено уже 6 СПИКов. За 2017 год заключено 4 СПИКА с фармацевтическими компаниями ЗАО «Санофи-Авенсис Восток», ООО «АстраЗенка Индастриз», ЗАО «БИОКАД», ООО «Герофарм».

В августе 2018 одобрен СПИК шведской Ostarpharma и российской «Фармиэкса» (производство препаратов крови полного цикла).

7 марта 2018 года «НоваМедика», портфельная компания РОСНАНО, заключила крупнейший в фармотрасле специальный инвестиционный контракт с Российской Федерацией в лице Минпромторга России и Калужской областью по созданию производства стерильных инъекционных лекарственных форм. Будет локализовано производство портфеля жизненно важных препаратов стратегического партнера «НоваМедика» – компании Pfizer, а также производиться препараты, разработанные в рамках собственной R&D-программы.

ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОГО РЫНКА ЕАЭС

На пространстве ЕАЭС идет формирование единого рынка, в т.ч. по обращению лекарственных средств и медицинских изделий. Базовые соглашения

вступили в силу. В настоящее время формируется регуляторная среда, чтобы рынок заработал по единым принципам и правилам.

Растет экспортная составляющая фармацевтической промышленности, расширяя присутствие своей продукции не только на рынке Таможенного союза и ближнего зарубежья, но и в странах Латинской Америки.

Объем экспорта продукции фармацевтической промышленности в 2016 году составил 0,54 млрд долларов США (+2% к 2015 году).

Экспорт продукции российской медицинской промышленности (включая принадлежность) в 2016 году составил 75,36 млн долларов США (+4% к 2015 году).

Объем импорта медицинских изделий в 2016 году составил 2,87 млрд долларов США (-3,5% к 2015 году).

Важно отметить, что при предоставлении мер государственной поддержки, открытии новых производств финансовые и производственные расчеты закладываются экспортный потенциал продукции.

Так, в основные параметры проекта Стратегии развития медицинской промышленности до 2030 года заложено полное обеспечение России критически важными медицинскими изделиями отечественного производства и увеличение экспорта медицинских изделий в 10 раз.

ФОРМИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННОЙ РЕГУЛЯТОРНОЙ СРЕДЫ

– **Введение обязательной маркировки.** С 1 января 2020 г. в целях повышения прозрачности рынка лекарственных препаратов и прослеживаемости движения продукции будет введена обязательная маркировка лекарственных препаратов. С 2017 года проходит эксперимент и запущены пилотные проекты.

– **Внедрение стандартов надлежащих практик (GxP),** соответствующих международным актам. Приняты стандарты надлежащей производственной практики (GMP), чем грозит дистрибу-

торам невыполнение правила хранения и перевозки лекарственных препаратов (GDP), правила надлежащей аптечной практики (GPhP).

– **Внедрение системы менеджмента качества.**

– **Формирование нормативно-правовой базы для обращения биомедицинских клеточных продуктов.**

– **Развитие телемедицины.** Федеральный закон по вопросам применения информационных технологий в сфере охраны здоровья принят в июле 2017 года и вступил в силу 1 января 2018 г. Он предполагает широкое внедрение информационных технологий в сферу здравоохранения – консультирование пациентов дистанционно, выдача электронных рецептов, ведение электронных карт пациентов в единой информационной базе. Минздрав России предполагает, что в полную силу телемедицинский инструмент заработает в 2019 году.

– **Переход на риск-ориентированный подход в контрольно-надзорной деятельности.** Определены четыре группы риска для всех субъектов, осуществляющих свою деятельность в сфере оборота медицинской продукции и оказания медицинской помощи. Росздравнадзор разрабатывает так называемую систему чек-листов, которая уже внедряется в ряде регионов и помогает оценивать организацию медпомощи внутри медицинского учреждения. Также чек-листы разрабатываются для производителей медицинских изделий.

Указанные изменения позволяют сделать российскую продукцию и услуги конкурентоспособными на внешних рынках, обеспечивают повышение прозрачности при обращении, соответствие лучшим мировым стандартам и практикам. Ключевая позиция государства: «то, что одобрено в России (лекарственные средства, медицинское оборудование), должно быть признано и в мире». ТПП России многое делает для того, чтобы российская продукция активно выходила на внешние рынки.



A PILL IS CHANGING CITIZENSHIP

The Russian pharmaceutical market is considered to be one of the most dynamic ones. In recent years, the annual growth is about 10%.

Currently, our state has assumed the course on a transition of the domestic industry to an innovative development model, which is based, on the one hand, on the development of domestic production of medicines and medical products, and on the other, is based on integration with international innovative companies and advanced technologies transfer and the gradual creation of the own infrastructure and scientific background.

The basis for the industry development is the state program "Development of The Pharmaceutical and Medical Industries in 2013-2020." Currently, a draft program for the next decade – till 2030 – is actively developed.

As a result, we managed to achieve the steady growth in the share of domestic medication – as of 1 January 2018, their share in the nomenclature of "The list of essential and the most important medications" amounted to 84.2% (2012 – 63%).

With state support, 70 Russian competitive drugs have been registered since 2009.

Since 2013, 30 pharmaceutical production sites have been opened in Russia. In 2017 alone, 5 pharmaceutical enterprises have been launched in St. Petersburg, Moscow, Vladimir, Samara, and Irkutsk regions.



Valery Ivanovich Sergienko, the Chairman of the Committee on Entrepreneurship in the Healthcare and Medical Industry at the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation.

STATE SUPPORT TOOLS FOR ESTABLISHMENT AND MODERNIZATION OF THE PRODUCTION SITES

On the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation initiative, the Industrial Development Fund was created to promote the modernization of the Russian industry, new industries establishment and the provision of import substitution.

The Fund offers preferential conditions for co-financing projects aimed at developing new high-tech products, technical re-equipment and the creation of competitive industries based on the best available technologies.

For the implementation of new industrial projects, the Fund provides targeted loans at rates of 1%, 3% and 5% per annum for up to 7 years in the amount of from 50 to 750 million rubles, stimulating direct investment flows in the real economy.

The pharmaceutical and medical industry enterprises actively use co-financing instruments provided by the funds. Since 2015, the Fund has supported 25 sectoral projects for the provision of co-financing in the amount of 7.1 billion rubles. The majority of applications (22) had positive ratification from the Chambers of Commerce and Industry of the regions in which production takes place.

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE INDUSTRY

The industry is one of the leaders in attracting investments, both Russian and foreign ones.

For ten years, only direct investments of international pharmaceutical companies to the industry, covering R&D, clinical studies, construction, expansion and modernization of production amounted to about 213 billion rubles.

The state policy that stimulates the production localization is effectively implemented. Since 2010, 7 plants have been built by such foreign pharmaceutical companies, as Novartis, Teva, Takeda. Such companies as Bayer, Janssen, Merck, Roche localized their products at the sites of Russian manufacturers.

It is important that we managed to move to the degree of "deep" localization of production, including full cycle production, starting from the production of substance.

The indicators in the medical device industry are a bit lower, but there are examples of cooperation – at the SPIEF-2017, Philips signed an agreement on localization of medical equipment production in the Moscow region, Abbott based on Veropharm localized a production of number of medical devices in Russia, the joint projects of Medical Technologies Ltd. and General Electric Healthcare (medical diagnostic equipment) have been

implemented, the American Medtronic corporation at the JSC Renova Group of companies launched the production of high-tech implants (coronary stents and catheters).

A new investment instrument has been launched in Russia - a special investment contract (SPIC). In 2017, 4 SPICs were concluded with pharmaceutical companies: CJSC Sanofi-Avensis Vostok, AstraZeneca Industries LLC, CJSC BOKAD, Gerofarm LLC.

FORMATION OF A SINGLE EAEU MARKET

The forming of a single market, including but not limited to circulation of medicines and medical products, is going on within the EEU space. Basic agreements have entered into force. A regulatory environment is currently formed so that the market would be able to function in accordance with the uniform principles and rules.

The export of the pharmaceutical industry is growing, expanding its presence not only in the market of the Customs Union and neighboring countries, but also in Latin America.

The export of pharmaceutical industry products in 2016 was amounted to 0.54 billion dollars (+ 2% in comparison with 2015).

The export of Russian medical industry products in 2016 was amounted to 75.36 million dollars (+ 4% in comparison with 2015).



The import volume of medical devices in 2016 was amounted to 2.87 billion dollars (-3.5% in comparison with 2015).

It is important to note that when granting the state support measures and at the new productions establishment, the export potential of products is taken into account in financial and production calculations.



FORMATION OF A MODERN REGULATORY ENVIRONMENT

- **The introduction of mandatory labeling.** Since 1 January, 2020 mandatory labeling of drugs will be introduced in order to increase the transparency of the drug market and the traceability of the products movement. Since 2017, the experiment is underway and pilot projects are launched.

- **Implementation of standards of good practice (GxP) consistent with international instruments.** Standards

- **Formation of a regulatory framework for the circulation of biomedical cellular products.**

- **The development of telemedicine.** The federal law on the use of information technologies in the field of health care has been adopted in July 2017 and has entered into force on 1 January, 2018. The law provides for the widespread introduction of information technologies to the healthcare sector - remote patient counseling, electronic prescriptions issuing, maintaining electronic patient records in a single information database. The Russian Ministry of Health suggests that the telemedicine instrument will come in total force in 2019.

- **Transition to the risk-based approach in control and supervisory activities.** Four risk groups have been identified for all the entities, which carry out their activities in the medical products turnover and medical care fields. Roszdravnadzor (Federal Service for the Supervision of Public Health and Social Development) is developing a so-called checklist system, which has already been implemented to the number of regions and helps to evaluate the organization of medical care in medical facilities. Checklists for manufacturers of medical devices are also in the development process.

These changes help Russian products and services to be competitive in foreign markets, to provide increased transparency and compliance with the best international standards and practices. The key position of the state: "What is approved in Russia (drugs, medical equipment) should be admitted in the world." The Russian Chamber of Commerce and Industry does a lot to ensure that Russian products actively enter foreign markets.

of Good Manufacturing Practice (GMP) are adopted, penalties for distributors which fail to comply with the rules of storage and transportation of drugs (GDP) are determined, and the rules of proper pharmacy practice (GPhP) are defined.

- **Implementation of a quality management system.**

ОЛЕГ РУКОДАЙНЫЙ: ГЛАВНОЕ – СОЗДАВАТЬ УСЛОВИЯ!



С председателем Комитета по здравоохранению и медицинской индустрии Московской торгово-промышленной палаты, руководителем проекта, партнёром медицинской консалтинговой компании «МЕДИКАЛ ГРУПП» Олегом Рукодайным мы говорим о том, что происходит в сегодняшней медицине, какая роль принадлежит государственно-частному партнерству, чем занимается комитет МТПП, и о том, что волнует каждого из нас, – о здоровье.

Мы являемся бизнес-площадкой между властью и бизнесом. В комитет входят различные компании из медицинских и фармацевтических организаций. Это производители медоборудования, аптеки, медицинские клиники. Мы стараемся отстаивать их интересы, повышать уровень образования участников рынка, врачей, медперсонала. У Московской торгово-промышленной палаты заключены договоры с РУДН на обучение сотрудников медицинских организаций, входящих в комитет, ведь образование в медицинской сфере должно быть непрерывным. Причем повышение уровня образования необходимо не только врачам, но и менеджерам в сфере управления медицинским бизнесом. Все это ведет к обеспечению качества оказываемых медицинских услуг.

– Какие тенденции развиваются сегодня в здравоохранении? И, в частности, что происходит на рынке медицинских услуг Москвы?

– На рынке медицинских услуг сейчас работают и государственные, и частные компании. Причем с каждым годом внебюджетные доходы государственных медучреждений, полученные за счет оказания платных медуслуг, стремительно растут. Так, за последние пять лет (с 2012 по 2017 год) объем платных медицинских услуг населению вырос почти в 2 раза, перевалив за 600 млрд рублей. Ощутимый вклад в этот рост вносят государственные клиники. По данным ряда исследований, в

структуре общих доходов государственных медучреждений доходы от коммерческой деятельности превысили 7%. То есть государственные клиники активно конкурируют с частными. Частной медицине конкурировать с государственной очень сложно.

Считаю неправильным, что одни и те же услуги стоят в госклиниках в разы дешевле, чем в частных. Может, от того, что так исторически сложилось в нашей ранее бесплатной советской медицине, что не учитывают стоимость расходных материалов, затрат на амортизацию медоборудования, аренду и многое другое.

– Здравоохранение из всей социальной сферы – одна из самых уязвимых в финансово-экономическом отношении отрасль. И главный вопрос сегодня – как в условиях затянувшегося экономического кризиса добиться устойчивости в медицине, состоянии которой является индикатором социального благополучия? Какова ситуация сейчас?

– В условиях нехватки финансирования государство идет по пути сокращения числа медучреждений, медперсонала. Мы ушли от системы, когда в разных небольших городах люди могли получить примерно одинаковую медицинскую помощь. Теперь медицинская помощь территориально стала для многих дальше, а, следовательно, недоступнее. Но оптимизация сферы здравоохранения не должна происходить в ущерб здоровью граждан. О том, что население в

России сокращается, в последнее время кричат со всех трибун.

Тут на помощь как раз государству и гражданам могла бы прийти частная медицина. Это же социально значимый сектор. Государство должно поддерживать всеми возможными способами обеспечение населения медицинской помощью. Для решения этих задач должны разрабатываться программы господдержки частной медицины в населенных пунктах, испытывающих нехватку государственной медицинской помощи. Не секрет, что частная медицина более гибкая, более поворотливая что ли, она могла существенно дополнить государственную, я считаю, что на государственном уровне ей уделяется мало внимания.

– Как вы считаете, что нужно сделать в этом направлении?

– Необходимо удешевление кредитов для закупки оборудования, стимулирование разработки собственного оборудования, предоставлять в аренду частным медицинским организациям помещения, ввести мораторий на повышение арендных ставок, другие льготы. У нас же, напротив, всё чаще звучат призывы ограничить выдачу лицензий частным медучреждениям. К сожалению, мы не умеем делать отечественные конкурентные аппараты для наркоза и другое оборудование, а уже запрещаем закупать импортные. Сетуют на нарушения в частной медицине, но у нас их и в государственной достаточно. Главное,

на мой взгляд, не ограничивать, а создавать условия!

– Во всех сферах экономической жизни страны большой приоритет отдается государственно-частному партнерству. Как эту форму сотрудничества можно применить к здравоохранению?

– Да, будущее за государственно-частным партнерством. Пока проектов ГЧП в сфере здравоохранения мало. И они в основном затрагивают вопросы оказания высокотехнологичной медицинской помощи. Но возможности для развития сферы ГЧП есть, можно было бы в рамках ГЧП передать часть медицинских услуг в частный сектор.

– Какие формы могли бы быть эффективны?

– Это могли бы быть амбулатории, выездные службы по забору анализов и выезду врачей на дом, фельдшерские и акушерские пункты и многие другие. На мой взгляд, проекты ГЧП – это самые честные проекты. Если крупные компании будут вкладывать средства в эти проекты, контролировать их расходование и окупаемость, то это приведет к улучшению сервиса и качества обслуживания и увеличит поток налогов в казну, так как объем теневых доходов преимущественно в государственном секторе сейчас сопоставим с легальным рынком платных медицинских услуг.

– Каковы особенности развития частной медицины сегодня?

– Главное, о чем нужно помнить, – частная медицина более затратна. Это раньше клиника на 2-3 кабинета с одним аппаратом УЗИ считалась нормой. Теперь пациенты хотят получать больший объем помощи. Но не у всех есть опыт создания крупных частных медучреждений на 20-30 кабинетов, оказывающих полноценную помощь и взрослым, и детям. Поэтому сейчас активно развивается система франчайзинга. Она позволяет минимизировать риски по возможным финансовым потерям от неправильного запуска клиники. Не все предприниматели готовы платить за профессиональный консалтинг в области создания клиник, помощь в формировании концепции клиники, расчет окупаемости проекта.

Специалисты помогают проанализировать рынок, выстроить качественную систему оказания услуг, обучить и мотивировать медицинский персонал, выстроить отношения с пациентами и страховщиками. К примеру, сеть семейных клиник «Мама, папа, я» специалисты которой реализовали уже более 15 франчайзинговых проектов.

– Наступят ли времена, когда частные клиники будут допущены к государствен-

ному и муниципальному заказу, к бюджетному фонду.

– Формально они и сейчас допущены к госзаказу в рамках системы ОМС. Но низкие тарифы, недобросовестная конкуренция со стороны госучреждений делают эту систему непривлекательной для большинства частных. Я считаю, что тарифы на медуслуги, оказываемые в рамках ОМС, должны быть одинаковы для всех. А сейчас даже в рамках Москвы и Московской области они могут существенно отличаться. Этот подход нужно менять.

– Государство должно рано или поздно принять свою роль инвестора в общественное здоровье и перенаправить затраты не на лечение, а на повышение общего уровня здоровья нации и профилактики. Какова здесь может быть роль частной медицины?

– Во всем мире делается акцент на профилактику заболеваний и смертности населения. Но что такое профилактика? Это в первую очередь – экономика: качественные продукты питания, чистая вода и воздух, доступные спортивные кружки. Там, где эти показатели лучше, там и живут дольше, и не болеют. Финансовые средства вкладывать нужно во все сферы, от которых зависит жизнедеятельность человека.

Люди были бы согласны платить за качественные медицинские услуги, если бы им позволяли это делать их финансовые возможности.

К сожалению, там, где начинают экономить на здоровье, там растет смертность.

ПРОЕКТЫ ГЧП – ЭТО САМЫЕ ЧЕСТНЫЕ ПРОЕКТЫ. ЕСЛИ КРУПНЫЕ КОМПАНИИ БУДУТ ВКЛАДЫВАТЬ СРЕДСТВА В ЭТИ ПРОЕКТЫ, КОНТРОЛИРОВАТЬ ИХ РАСХОДОВАНИЕ И ОКУПАЕМОСТЬ, ТО ЭТО ПРИВЕДЕТ К УЛУЧШЕНИЮ СЕРВИСА И КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ И УВЕЛИЧИТ ПОТОК НАЛОГОВ В КАЗНУ.

Вот запрещают государственным больницам и клиникам закупать импортное медоборудование. И список запретов растет. Казалось бы, экономия... А на чем? Основной эффект подобных мер – увеличение смертности и сокращение продолжительности жизни граждан. Ну нет у нас достойной замены импортным аппаратам МРТ или аналогичным немецким аппаратам для наркоза! А это жизненно важное оборудование... Это экономия может стоить кому-то жизни.

Беседовала Татьяна Чемоданова



OLEG RUKODAYNY: THE MAIN THING IS TO CREATE CONDITIONS!



What is happening nowadays in medicine, what is the role of the public-private partnership, MCCI committee function and many other things that worry us in healthcare we talked about with Oleg Rukodayny, the Chairman of the Committee on Healthcare and the Medical Industry of the Moscow Chamber of Commerce and Industry, the project manager and the partner of the medical consulting company MEDICAL GROUP

We are a business platform between the government and business. The committee includes various companies from medical and pharmaceutical organizations. These are manufacturers of medical equipment, drug-stores, medical clinics. We are trying to defend their interests, to raise the level of education of the market participants, doctors, and medical staff. The Moscow Chamber of Commerce and Industry have concluded the agreements with Peoples Friendship University of Russia for training the employees from medical organizations, the members of the committee, as medical education has to be continuous. Moreover, raising the education level is necessary not only for doctors, but also for managers of the medical business management field. All this leads to quality assurance of the providing medical services.

- *What trends of healthcare development can be noticed today? And, in particular, what is happening in the Moscow market of medical services?*

- The market of medical services is currently full of both state and private companies. Moreover, extra budgetary incomes of state medical clinics, obtained through the paid medical services, are rapidly growing from year to year. Thus, over the past five years (from 2012 to 2017), the volume of paid medical services increased almost twice, exceeding 600 billion rubles. Government clinics make a significant contribution to this growth. According to the number of researches on the general revenues structure of state medical institutions, income from

commercial activities exceeded 7%. It means that state clinics are actively competing with private ones. Private medicine is very difficult to compete with the state one. I consider it is unfair that the cost of the same services in state clinics is many times cheaper than in private ones. Historical practices of our erstwhile free Soviet medicine have determined that the cost of consumables, the cost of depreciation of medical equipment and the rental value are not taken into account.

- *Healthcare is one of the most financially and economically vulnerable sectors of all the social spheres. Healthcare is the marker of social wealth, that is why the milestone problem in the current conditions of everlasting economic crisis*

PPP PROJECTS ARE THE MOST HONEST PROJECTS. IF LARGE COMPANIES INVEST IN THESE PROJECTS, CONTROL THEIR EXPENSES AND PAYBACK, THE QUALITY OF SERVICES WILL BE IMPROVED AND THE FLOW OF TAXES TO THE TREASURY WILL BE INCREASED

is to achieve healthcare stability. What is the situation now?

- In the lack of funding conditions, the state downsizes the number of medical institutions and medical personnel. The times and the system within which people could get approximately equal medical care in different small towns have passed. Geographically, medical care has become further and, therefore even more ungettable. But health sector optimization should not take its toll on citizens' health. News about Russian population decrease goes pear-shaped.

Here private medicine could help the state and its citizens. The private medicine is a socially significant sector. The state should do its best to provide the population with medical care. State programs for support of private medicine should be developed to solve the tasks, especially in the regions which suffer from shortage of medical help. It's not a secret that the private medicine is more flexible and could have accompanied the state one in many aspects. Personally I think that it undergoes lack of attention at the state level.

- *What do you think should be done in this direction?*

- It is necessary to reduce the cost of loans for the purchase of equipment, to stimulate our own equipment development, to provide private medical organizations with premises, to impose a moratorium upon the rent increase and to provide the private medicine with other benefits. We on the contrary call for the restriction of the private medical clinics authorization.

Unfortunately, we cannot produce domestic competitive narcosis machines and other equipment. There are a lot of complaints on violations in private medicine, but we have a plenty of them even in state one. In my opinion, the most important thing here, is not to restrict, but to provide the private medicine with conditions.

- A high priority among all the spheres of the country economy is given to public-private partnership (PPP). How can this form of collaboration apply to healthcare?

- Yes, the future belongs to the public-private partnership. So far, there are very few PPP projects in the health sector. And they mainly address the issues of high-tech medical care. But there are opportunities for the PPP sphere development, it would be possible to transfer a part of medical services to the private sector within the PPP framework.

- What forms of medical care could be effective?

- It could be outpatient clinics, mobile test collection services, doctors' visit services, paramedical and midwifery stations and so on. In my opinion, PPP projects are the most honest projects. If large companies invest in these projects, control their expenses and payback, the quality of services will be improved and the flow of taxes to the treasury will be increased, since the amount of hidden incomes of mainly the public sector is comparable now to the legal market of paid medical services.

- What are the features of the development of private medicine today?

- The main thing to remember is that private medicine is more expensive. There were the times when a clinic of 2-3 offices with one ultrasonography apparatus was considered to be the norm. Now patients need a larger scale of medical help. But not everyone has an experience of establishment of large private medical clinics for 20-30 offices that provide full assistance to both adults and children. Therefore, the franchising system is actively developing. It allows you to minimize the risks of possible financial losses from the unsuccessful launch of a clinic. Not all entrepreneurs are willing to pay for professional consulting in the field of clinics establishment, for the help in shaping the concept of the clinic and calculation of the payback period of the project.

Specialists help to analyze the market, to build up a high-quality service system, to train and to motivate medical personnel, and to build up relationships with patients and insurers. For example, there is a network of family clinics "Mom, Dad and me," whose specialists have already implemented more than 15 franchise projects.

- Will there be the times when private clinics will be fully admitted to the state and municipal order, to the budget fund?

- Formally, they are still admitted to the state order within the framework of the CHI system. But low tariffs for medical services for private clinics, unfair competition from behalf of government entities make this system unattractive for most part of rogue entrepreneurs. I believe that the tariffs for medical

services rendered within the framework of the OMS should be the same for all. Still nowadays they may be substantially different even within the Moscow city and the Moscow region. This approach should be changed.

- Sooner or later, the state has to face up to its role of the investor in public health and redirect the costs, not on the treatment, but on the raising the general level of the national health and on preventive care. What is the role of private medicine here?

- All over the world, the main emphasis is placed on the prevention of disease and mortality. But what is preventive care? First of all, it is the economy: high-quality food, clean water and air, affordable sports clubs. In places where these indicators are better, people live longer and have better health. Financial resources need to be invested in all the areas on which depends the human activity.

People would choose to pay for high-quality medical services if they had plenty of financial resources.

Unfortunately, when people start saving on health, there mortality is increasing. The government hospitals and clinics are prohibited of buying imported medical equipment. And the list of prohibitions is growing. It looks like savings ... But on what? The main effect of such measures is mortality increase and a decrease of the life expectancy of citizens. Well, we don't have any decent replacement for imported MRI or similar German narcosis machines! We speak about vital equipment ... This savings may cost someone their lives.

The interview is taken by Tatyana Chemodanova



«СТЕРИПАК СЕРВИС»:

Рост производства медицинских изделий в России определяется развитием производственной инфраструктуры



Стерилизация медицинских инструментов не зря считается одним из величайших открытий в истории медицины: ни одно другое изобретение, за исключением антибиотиков, не спасло столько человеческих жизней!

Гиппократ ещё за 400 лет до нашей эры первым опроверг представление, что болезнь – наказание за грех, догадался о её природном происхождении и рекомендовал промывание ран кипячёной водой с вином. Греки умели и обеззараживать помещения с помощью огня и серы, что отражено в «Одиссее». Древнеримские хирурги обязательно прокаливали свои инструменты на огне. Но античные знания были забыты в Средние века, что привело к резкому росту смертности после операций.

Новая глава в истории стерилизации началась с Ренессанса: её технологии медленно, веками, совершенствовались благодаря открытиям Папена, Левенгука, Пастера, Листера, Коха и других замечательных врачей и учёных. Однако сегодня, с развитием науки и техники, стало очевидно, насколько базовыми и поверхностными были знания о стерилизации медицинских инструментов ещё сто лет назад! Актуальной тенденцией в середине 20-го века стало использование одноразовых медицинских изделий. Многие инструменты, ранее подвергавшиеся стерилизации в клиниках после каждой проце-

дуры, а именно катетеры, электроды, приспособления и расходные материалы, используемые при операциях, теперь изготавливаются для однократного применения. Даже шприцы становятся преднаполненными, они поставляются в больницы уже с лекарством внутри для использования в одной процедуре. Использование одноразовых медицинских изделий стало ещё одним прорывом и способствовало бурному росту отрасли медицинских изделий. Об этом и многом другом мы поговорили с генеральным директором ООО «СтериПак Сервис» Андреем Петропавловским.

– Андрей Александрович, на страницах нашего журнала мы часто беседуем с руководителями фармацевтических компаний, а ваше предприятие производит медицинские изделия. А в чем основное отличие этих областей промышленности?

– Производство фармацевтических препаратов традиционно активно обсуждается, субсидируется, регулируется и во многом выступает пионером фармацевтической и медицинской промышленности. Ведь масштаб фармотраслы на порядок больше, чем отрасли медицинских изделий, и объемы инвестиций, государственной поддержки гораздо выше. Немаловажен социальный фактор: население активно участвует в закупках лекарств, и вопросы их доступности, стоимости, импортозамещения касаются почти всех жителей России. При этом медизделия по номенклатуре – столь же большой рынок, но объемы в штуках значительно ниже, а ассортимент, специализация при производстве – выше. Для производства определенных типов медицинских изделий требуется специальное оборудование, технологии, и зачастую его закупка при небольшом объеме производства и сбыта предполагает длительный срок амортизации и окупаемости. Поэтому в этой области намного больше распространена импортная продукция от мировых лидеров производства, работающих специализированно. В области производства медицинских изделий можно констатировать: по технологическим и экономическим факторам

(размеру рынка) наша страна пока демонстрирует догоняющий характер развития. Но хотелось бы отметить положительные тенденции: увеличение внимания к меди-прому со стороны профильных ведомств, министерств, появление долгосрочных программ развития медицинской промышленности и полноценное обсуждение актуальных вопросов медпрома наравне с фармакологическими.

– С какими сложностями сталкиваются производители медицинских изделий в России?

– Одним из факторов, сдерживающих развитие их производства в России, на сегодня является недостаточность производственной инфраструктуры. Эта особенность отмечается, начиная с производства компонентов медизделий, литья и экструзии, механообработки. Важны и отсутствие достаточного количества чистых помещений 7 и 8 классов ИСО для сборки компонентов, и минимальная кооперация между предприятиями. Многие производители стремятся к вертикальной интеграции, желая на собственном производстве наладить полный цикл изготовления изделий, но это экономически неоправданно, да и возможно далеко не для всех типов продукции. На опыте иностранных коллег можно констатировать: такая схема не оптимальна. Производители медизделий могут заниматься их дизайном, выполнять критические для качества или содержащие ноу-хау операции, но многие производственные процессы при наличии поставщиков услуг можно, и более эффективно, вывести на аутсорсинг.

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

– Мы занимаемся производством, но при этом у нас нет продукции под собственным брендом. «СтериПак Сервис» – это производственная площадка, обеспечивающая контрактное производство медицинских изделий для наших заказчиков по договору переработки давальческого сырья. Мы получаем компоненты, собираем их в чистых помещениях 7 класса ИСО, упаковываем, стерилизуем, этикетуем, проводим лабораторные испытания и передаем заказчикам готовые к продаже изделия. Наше предприятие работает с 2015 года, мы начали с предоставления услуг газовой стерилизации медицинских изделий, но заказчики с течением времени расширили спектр технологических операций, которые передают нам, их сложность возрастает, увеличивается глубина переработки. Появились крупные клиенты, иностранные компании. Могу констатировать, что с каждым годом мы испытываем экспоненциальный рост интереса к нашим услугам. Это связано как с ростом курсовой разницы, так и с тенденцией

на импортозамещение, с санкционными ожиданиями.

– На конференциях, выставках, в прессе очень активно обсуждаются темы импортозамещения в области медицинских изделий и локализации производства. Действительно ли эти процессы происходят в реальности?

– На примере российских производителей можно с уверенностью констатировать, что область производства медизделий в России в данный момент динамично развивается, увеличивается ассортимент и номенклатура предлагаемой продукции. Значительный интерес к проектам запуска производства в России проявляют дистрибьюторы импортных медизделий. Именноторгующие организации сильнее всего ощущают тенденции по импортозамещению как из-за курсовой разницы, так и благодаря поддержке отечественной продукции государством. С недавнего времени очень актуальна тема конверсии, то есть производство медизделий на мощностях предприятий ВПК. И в этом направлении мы уже ведем работу, реализуя три проекта.

– Что представляет из себя компания «СтериПак Сервис» на сегодняшний день?



где находятся ваши производства, каковы их производственные мощности?

– Компания «СтериПак Сервис» наиболее известна в области сборки, упаковки медицинских изделий и предоставления услуг контрактной стерилизации. Эти направления сейчас активно развиваются в России. Можно отметить, что произошло изменение парадигмы производства медизделий – от консолидации процесса под одной крышей, огромных неповоротливых предприятий, где ранее организовывали полный цикл производства, в сторону кооперации и выведения части услуг на аутсорсинг. Появляются компании с очень узкой специализацией, выпускающие изделия не просто для одной области медицины, а для одной или нескольких специализированных процедур

или манипуляций. Таким образом, эффективность производства повышается, и производственный цикл продукции значительно ускорился. При этом в нашей области, безусловно, появляются конкуренты, но мы остаемся одним из ведущих поставщиков услуг низкотемпературной стерилизации для производителей медицинских изделий и занимаем очень прочные позиции в области их сборки в условиях чистых помещений. Работы организованы на трех производственных площадках: в Москве, на мощностях НИИ Медицинских полимеров, и в технопарке «Сколково».

– Кто ваши клиенты?

– В основном российские производители высокотехнологичных медицинских изделий. Хотелось бы подчеркнуть слово «высокотехнологичных», что связано, прежде всего, с тем, что наше стерилизационное оборудование обладает камерами относительно небольших объемов, позволяющими стерилизовать продукцию маленькими лотами. Это особенно актуально для производителей таких изделий, как кардиостимуляторы, электроды для различного оборудования, интраокулярные линзы, протезы

сосудов, стенты, шовный хирургический материал, протезы тазобедренных суставов и многие другие. Если перейти к цифрам, то клиентами являются более 100 российских предприятий – производителей изделий для сердечно-сосудистой хирургии, нейрохирургии, травматологии, офтальмологии, урологии, гинекологии, косметической и пластической хирургии. Особо могу отметить сотрудничество с компаниями «Наноптика», «Оптосистемы», «Медсил», «Элестим Кардио», «Трек-Э Композит», «Остеомед», «Ниармедик», «Тенмедпринт», «АПТОС», «Медтехнопроект». Из областей международного сотрудничества хотелось бы отметить Беларусь: мы активно работаем с несколькими производственными предприятиями дружественного госу-

дарства. И, отражая тенденции локализации, к нашему предприятию испытывают большой интерес партнеры из США, идет активная работа по локализации нескольких ведущих мировых производителей медизделий в России.

– **Какие услуги предлагает «СтериПак Сервис»?**

– Наша компания обладает хорошим опытом в области упаковки и стерилизации медицинских изделий. Развивая эти



услуги, для нас очень важно было ввести в эксплуатацию собственный комплекс чистых помещений, чтобы мы могли работать с имплантируемыми изделиями. После запуска этой площадки в 2018 году мы большие усилия приложили к приведению в соответствие с ИСО 13485 всех производственных процедур. На сегодня, после проведения аттестации чистых помещений и валидации оборудования и процессов производства, производственная площадка удовлетворяет стандартам самых требовательных клиентов. В силу того, что большая часть запросов поступает от компаний, выпускающих новые изделия на рынок, очень актуальны вопросы изготовления пробных партий для регистрации в Росздравнадзоре. Мы идём навстречу запросам наших клиентов и изготавливаем небольшие партии для проведения лабораторных испытаний, валидации процесса, аттестации и демонстрации на выставках.

На сегодняшний день в модуле чистых помещений мы можем производить следующие операции:

- автоматизированная отмывка (предстерилизационная очистка) компонентов изделий с помощью моечно-дезинфекционной машины;
 - склейка компонентов медицинских изделий при помощи робота для нанесения клея Nordson EFD;
 - розлив во флаконы и шприцы изделий в жидкой форме;
 - упаковка в блистер с помощью трейсилера (запайщика лотков);
 - запайка упаковки «бумага/пленка» и фольгированных пакетов-саше;
 - паровая, газовая, радиационная стерилизация;
 - контроль качества с помощью цифрового микроскопа.
- **Вы предлагаете услугу по сборке и**

упаковке медицинских изделий, а в случае, если решения по первичной и вторичной упаковке пока не найдены, помогаете в ее разработке. Расскажите, пожалуйста, подробнее об этом аспекте работы «СтериПак Сервис».

– Действительно, эти услуги заслуженно вызывают большой интерес у наших клиентов. Причем хотелось бы сразу обозначить, в каком порядке происходят операции. Финишная стерилизация всегда проводится с изделиями, находящимися в упаковке, для того чтобы по окончании процедуры стерилизации изделие сохранило стерильность, и была исключена возможность контаминирования. Профессионалы отрасли, читая эти строки, конечно, улыбнутся, но на практике довольно часто от клиентов, которые только планируют заниматься производством медизделий, мы слышим вопросы об упаковке изделий после стерилизации, что, как вы уже поняли, нонсенс. Итак: сначала упаковка и только потом стерилизация! А какой может быть упаковка, и чем продиктован выбор упаковки для подобных изделий? Критерии выбора следующие: метод стерилизации медицинских изделий, их материалы, свойства, требования к транспортировке и удобству манипуляций. Для простых изделий, выдерживающих паровую стерилизацию, подойдет комбинированная бумажно-пленочная упаковка, и наша задача сводится к выбору размеров первичного и вторичного пакета или его изготовлению под размер заказчика. При этом возможно нанесение логотипа производителя или инструкций методом тампопечати на первичную упаковку. Если изделия заказчика изготовлены из светочувствительных материалов или требуют хранения при определенном уровне влажности – тогда можно рассмотреть пакеты-саше, фольгированные пакеты, изготавливаемые из трехслойной пленки, включающей свето- и влагопроницаемую прослойку. Для хрупких, или наоборот, тяжелых изделий, например, кардиостимуляторов, эндопротезов, имплантов различного вида, наборов инструментов хорошим выбором может стать блистерная упаковка. В блистер, или иначе «корекс», лоток, изделие размещается в заранее подготовленный ложемент, где оно надежно фиксируется по контуру или по определенным точкам. Сверху блистер закрывается крышкой из материала «тайвек», после чего крышка термофиксируется. Использование блистера имеет большое количество плюсов, главное из которых – удобство при работе врачей, оно является общемировой тенденцией для многих видов медицинских изделий. Наша компания разрабатывает и изготавливает блистеры и крышки для них и оказывает услуги валидации, упаковки медицинских изделий в блистер.

– **«СтериПак Сервис» предоставляет также услуги по валидации процесса сте-**

рилизации. Для неспециалиста звучит загадочно... Объясните читателям, что это?

– Валидация процессов производства медицинских изделий – один из важных этапов подготовки медицинских изделий к регистрации, а также ключевой компонент системы контроля и менеджмента качества. Если значительно упростить, валидация – это подтверждение того, что оборудование смонтировано и функционирует без отклонений от параметров, установленных производителем, а процесс проходит в соответствии с заранее утвержденными критериями приемлемости, выдавая на выходе продукт, удовлетворяющий критериям качества. Повсеместное внедрение валидации процессов значительно способствует повышению качества продукции и снижает риски. Валидация процессов стерилизации и упаковки медицинских изделий была актуальна всегда, но стала обязательной процедурой при регистрации медицинских изделий с января 2015 года. Протоколы валидации подаются в Росздравнадзор при формировании регистрационного досье.

– **Вы начинали с предоставления услуг газовой стерилизации медицинских изделий с помощью окиси этилена, эта услуга востребована и сейчас. Чем этот метод стерилизации выгодней и удобней других? Вы предлагаете только этот вид стерилизации?**

– Основу парка оборудования стерилизационного подразделения составляют газовые этиленоксидные стерилизаторы «3M Steri-Vac 5XL» и «3M Steri-Vac 8XL». Эти аппараты в качестве стерилизанта используют стопроцентный оксид этилена в стандартных одноразовых картриджах. Так достигается хорошая воспроизводимость условий стерилизации, в камеру при каждом цикле поступает строго определенное количество этиленоксида. Газовый метод стерилизации является низкотемпературным, цикл проходит при температурах 37 или 55 градусов, а оксид этилена, как стерилизат, инертен и не вступает в реакцию с материалами. Данный метод является очень щадящим, но при этом сверхнадежным.

– **Какие самые интересные заказы вы выполняли?**

– Удивительно, но самый необычный заказ, который мы выполнили, не был связан с медицинскими изделиями, хотя и имел прямое отношение к газовой стерилизации. Наше предприятие приняло участие в реализации проекта «ЭкзоМарс 2020»: в рамках обеспечения мер по планетарной защите мы проводили стерилизацию научной аппаратуры посадочного модуля ровера марсохода. Стерилизация космических аппаратов при миссиях на другие планеты чрезвычайно важна, чтобы не занести туда земные формы микроорганизмов.

Подготовила Елена Александрова



STERIPACK

SERVICE:

The growth of the production of medical devices in Russia is determined by the development of the production infrastructure

There are good reasons why sterilization of medical instruments is considered to be one of the greatest discoveries in the history of medicine: no other except for the invention of antibiotics saved so many lives! Hippocrates, 400 years B.C., was the first to refute the notion that the disease is a punishment for sin. He guessed of its natural origin and recommended washing the wounds with boiled water and wine. The Greeks were able to disinfect rooms with the help of fire and sulfur, which is reflected in the Odyssey. Ancient Roman surgeons necessarily calcined their instruments on the fire. But ancient knowledge was forgotten in the Middle Ages, which led to a sharp increase in mortality after operations.

A new chapter in the history of sterilization began with the Renaissance: its technology was slowly, for centuries, improved thanks to the discoveries of Papen, Leeuwenhoek, Pasteur, Lister, Koch and other great doctors and scientists. However, today it is difficult to imagine how primitive was the technique for sterilizing medical instruments a hundred years ago!

Today, many instruments that have previously been sterilized in clinics after each procedure are disposable: catheters,

electrodes, devices and consumables used in operations are made for a single use. Even syringes become pre-filled; they are delivered to hospitals with medication inside for use in one procedure.

The use of disposable medical devices was another breakthrough and contributed to the rapid growth of medical device industry. We talked about this and many other things with Andrey Petropavlovsky, Chief Director of SteriPack Service LLC.

– Andrei Alexandrovich, on the pages of our magazine we often talk with the heads of pharmacological companies, and your company produces medical products. What is the main difference between these areas of industry?

– The production of medicines is traditionally actively discussed, subsidized, regulated and in many respects acts as a pioneer of the pharmaceutical and medical industry. After all, the scale of pharmaceutical industry is much bigger than the scale of medical device industry, and the volume of investment and government support is much higher. The social factor is important: the population is actively involved in the procurement of medicines, and the issues of availability, cost, and import substitution concern almost all Russians. At the same time, medical products market according to the nomenclature is a big market, but the volumes in pieces are much lower, and the assortment, specialization in production is higher. For the production of certain types of medical products you need special equipment and technology, and often with a small volume of production and sales its purchase involves a long period of depreciation and payback. Therefore, in this area imported products from world leaders of production working in a specialized way are much more common. In the field of production of medical devices it can be stated: according to technological and economic factors (size of the market), our country still demonstrates the catch-



up nature of development. But I would also like to note the positive trends: an increase in attention to the medical industry from the relevant departments, ministries, the emergence of long-term programs for the development of medical industry and a full discussion of topical issues of the industry along with pharmacological ones.

- What difficulties do manufacturers of medical products face in Russia?

- Today, one of the factors hindering the development of their production in Russia is the insufficiency of the production infrastructure. This feature is noted starting with the production of components of medical products, plastic molding, machining process. Also, the lack of sufficient number of clean rooms of 7 and 8 ISO classes for the assembly of components and minimal cooperation between enterprises is important. Many manufacturers strive for vertical integration, they wish to establish a full cycle of manufacturing at their own enterprise, but this is not economically justified and it's not even possible for all types of products. The experience of foreign colleagues shows: this scheme is not optimal. Manufacturers of medical products can be engaged in their design, perform operations critical for the quality or having latest achievements, but many production processes can be outsourced provided there are service suppliers. It will be more efficient.

- SteriPack Service is a contract manufacturing of medical devices. How much is this trend in demand in Russia?

- We are engaged in production, but at the same time we do not have products under our own brand. SteriPack Service is a production site that provides contract manufacturing of medical products for our customers according to the raw materials processing contract. We get the components, assemble them in clean rooms of ISO class 7, pack, sterilize, label, carry out laboratory tests and hand over

ready for sale products to our customers. Our company has been operating since 2015, we started with the provision of gas sterilization services for medical devices, but with the course of time our customers have expanded the range of technological operations they transmit to us, their complexity increases, the depth of processing increases. There are large customers, foreign companies. I can state that with each year we have an exponential growth of interest in our services. This is both due to the growth of exchange rate difference and the trend to import substitution, sanction expectations.

- At conferences, exhibitions, in the press topics of import substitution in the field of medical products and localization of production are very actively discussed. Do these processes really occur?

- Using the example of Russian manufacturers it can be stated with confidence that the area of production of medical devices in Russia is currently dynamically developing, and the range of products is increasing. Distributors of foreign medical devices show considerable interest in start-up projects in Russia. It is trading organizations that most strongly feel the import substitution trends, both due to exchange rate differences and the support of domestic products by the state. Recently, the topic of conversion is relevant, that is, the production of medical devices at the facilities of the military-industrial complex. And we are already working on it implementing three projects.

- What is SteriPak Service today: where are your production facilities, what are their production capacities?

- SteriPack Service is best known in the field of assembly, packaging of medical devices and contract sterilization services. These areas are now actively developing in Russia. It can be noted that the paradigm of the production of

medical products has changed - from the consolidation of the process under the same roof, huge cumbersome enterprises where they previously organized the full production cycle, towards cooperation and outsourcing some of the services. Companies with very narrow specialization emerge. They produce products not only for one field of medicine, but for one or several specialized procedures or manipulations. Thus, production efficiency rises, and the production cycle has accelerated significantly. Certainly, there are competitors in our business area, but we remain one of the leading providers of low-temperature sterilization services for manufacturers of medical devices and we keep very strong positions in the field of their assembly in clean room conditions. The works are organized at three production sites: in Moscow, at the facilities of the Research Institute of Medical Polymers, and in Skolkovo Technopark.

- Who are your customers?

- Mostly Russian manufacturers of high-tech medical products. I would like to emphasize the word "high-tech", which is primarily due to the fact that our sterilization equipment has cameras of relatively small volumes, which allow to sterilize products by small lots. This is especially true for manufacturers of such products as pacemakers, electrodes for various equipment, intraocular lenses, vascular prostheses, stents, suture surgical material, hip joints prostheses and many others. If you consider the figures, more than 100 Russian enterprises are our clients - manufacturers of products for cardiovascular surgery, neurosurgery, traumatology, ophthalmology, urology, gynecology, cosmetic and plastic surgery. I can especially note the cooperation with the companies "Nanoptika", "Optosystems", "Medsil", "Elastic Cardio", "Trek-EComposite", "Osteomed", "Niarmedic", "Tenmedprint", "APTOS", "Medtechnoproekt". As regards international cooperation, I would like to mention Belarus: we are actively working with several manufacturing enterprises of that friendly state. And reflecting the localization tendencies partners from the United States show great interest in our enterprise, and we are actively working on localizing several world's leading manufacturers of medical products in Russia.

- What services does SteriPack Service offer?

- Our company has a good experience in packaging and sterilization of medical products. We develop these services, so it was very important for us to put into operation our own complex of clean rooms, so that we could work with implantable products. After the launch

of this site in 2018 we made great efforts to bring all the production procedures into conformity with ISO 13485. Today, after the certification of clean rooms and validation of equipment and production processes, the production site meets the standards of the most exacting customers. Due to the fact that most of the requests come from companies launching new products on the market, the issues of making trial batches for registration in Roszdravnadzor are very relevant. We meet the demands of our customers and produce small batches for laboratory testing, process validation, certification and demonstration at trade shows.

Today, in the cleanroom module we can perform the following operations:

- automated washing (presterilizing cleaning) of product components using a washing-disinfection machine;
- gluing components of medical devices with the help of Nordson EFD robot;
- bottling products in liquid form into flasks and syringes;
- Packing in a blister using a tray sealer (sealing machine of trays);
- sealing of paper/film packaging and foil sachets;
- steam, gas, radiation sterilization;
- quality control using a digital microscope.

- You offer a service for the assembly and packaging of medical products, and if solutions for the primary and secondary packaging have not been found yet, you help in its development. Please tell us more about this aspect of SteriPack Service work.

- Indeed, these services deservedly arouse great interest among our customers. And I would like to state at once, in which order the operations take place. Finishing sterilization is always carried out with the products that are in the package, so that at the end of the sterilization procedure the product remains bacteria-free and the possibility of contamination is excluded. While reading these lines, industry professionals, of course, will smile, but in practice our clients, who only plan to engage in the production of medical devices, quite often ask questions about the packaging of products after sterilization, which, as you already understood, is nonsense. So: pack first and then sterilize! And what kind of packaging can be, and what is the criteria for choosing packaging for such products? The selection criteria are as follows: the method of sterilization of medical products, their materials, properties, requirements for transportation and ease of handling. For simple products that can withstand steam sterilization combined paper-film packaging is suitable, and our task is to choose the size of the primary and secondary package or its manufacture according to the size of our customer. And

it is possible to apply the manufacturer's logo or instructions using the pad printing method on the primary packaging. If the customer's products are made of photosensitive materials or require storage at a certain level of humidity, then sachets can be considered, foil bags made of a three-layer film comprising a light- and moisture-proof layer. For fragile, or vice versa, heavy products, for example, pacemakers, endoprostheses, implants of various types, tool kits, blister packaging can be a good choice. In the blister, or otherwise, "cortex", tray, a product is placed in a pre-prepared lodgment where it is securely fixed along the contour or at



certain points. The blister is closed with a lid made of "tivek" material, after that the lid is thermofixed. The use of blister has a large number of advantages, the most important one is convenience in doctors' work, it is a worldwide trend for many types of medical devices. Our company develops and manufactures blisters and covers for them and provides validation services, packaging of medical products in a blister.

- SteriPack Service also provides validation services for the sterilization process. It sounds mysterious to a layman... Can you explain us, what it means?

- Validation of medical devices production processes is one of the important stages of preparing medical devices for registration, as well as a key component of the quality control and management system. If we significantly simplify, validation is a confirmation that the equipment is installed and it functions without deviations from the parameters set by the manufacturer, and the process is carried out in accordance with the pre-approved acceptance criteria producing a product that meets the quality criteria. The widespread introduction of process validation significantly contributes to

the improvement of product quality and reduces risks. Validation of sterilization processes and packaging of medical products has always been relevant, but it has become a mandatory procedure for registering medical devices since January 2015. Validation protocols are submitted to Roszdravnadzor during the formation of the registration dossier.

- You started with the provision of gas sterilization services for medical products using ethylene oxide, this service is in demand now. How is this sterilization method more profitable and more convenient than others? Do you offer only this type of sterilization?

- The basis of the equipment stock of the sterilization unit consists of ethylene oxide gas sterilizers "3M Steri-Vac 5XL" and "3M Steri-Vac 8XL". These devices use 100% ethylene oxide as a sterilant in standard disposable cartridges. In this way, good reproducibility of sterilization conditions is achieved, a strictly defined amount of ethylene oxide enters the chamber during each cycle. The gas sterilization method is low-temperature, the cycle takes place at temperatures of 37 or 55 degrees, and ethylene oxide, as a sterilant, is inert and does not react with the materials. This method is very gentle, but super-reliable.

- What are the most interesting orders you performed?

- Surprisingly, the most unusual order we carried out was not related to medical products, although it was directly related to gas sterilization. Our company took part in the implementation of the ExoMars 2020 project: in the framework of ensuring planetary defense we sterilized the scientific equipment of Martian rover's landing module. Sterilization of spacecrafts at missions to other planets is extremely important so as to avoid bringing there the terrestrial forms of microorganisms.

Prepared by Elena Aleksandrova



ТЕХНОЛОГИЯ УСПЕХА ПЕТРОВАКС ФАРМ

ШАГ ПЕРВЫЙ ОТ НАУЧНОЙ КОНЦЕПЦИИ ДО РЕАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Первым судьбоносным решением для Петровакс Фарм стала разработка уникальной молекулы, которая легла в основу при создании новых лекарственных препаратов. За счет комплекса свойств, которыми обладают эти соединения, ряд универсальных препаратов и современных вакцин с успехом уже много лет применяются в России и за рубежом.

А в далеком 1996 году российский ученый профессор Аркадий Васильевич Некрасов практически одновременно основал компанию НПО Петровакс Фарм и зарегистрировал первые инновационные препараты – иммуномодулятор комплексного действия Полиоксидоний® и вакцину для профилактики гриппа Гриппол®. В 2008 году компания первой в

России открыла современное биофармацевтическое предприятие для разработки и производства иммунобиологических препаратов по международным стандартам GMP. Петровакс Фарм – один из немногих примеров в современной отечественной фарминдустрии, когда оригинальные авторские препараты стали основой компании с ежегодным оборотом в 10 миллиардов рублей. Мощности производственного комплекса в подмосковном Подольске позволяют ежегодно выпускать 160 млн доз препаратов – от синтеза субстанций до готовых лекарственных средств в различных формах: преднаполненные шприцы, ампулы, флаконы, таблетки и суппозитории. В 2019 году компания завершила строительство второго производственного корпуса, который включает две производственные линии по выпуску субстанций, твердых, мягких и жидких готовых лекарственных форм.

Государственная программа «Фарма-2020» стала стимулом для развития российской фармацевтической отрасли. С 2009 года объем российского фармрынка вырос втрое и сейчас составляет почти 1,3 трлн руб. Доля отечественной продукции на внутреннем рынке препаратов превысила 30%, наращивается экспорт. В 2018 году объем экспорта лекарственных средств составил 33,7 млрд руб., что почти в 1,5 раза больше, чем в 2010 году. Одним из примеров российских предприятий, внесших значительный вклад в реализацию государственной программы, является биофармацевтическая компания полного цикла НПО Петровакс Фарм, которая входит в пятерку ведущих иммунобиологических предприятий страны. Компания уверенно увеличивает долю рынка, расширяет географию присутствия на зарубежных рынках, выводит новые продукты, а также успешно реализует проекты по локализации иммунологических препаратов в сотрудничестве с международными компаниями. Каким был путь отечественного предприятия, и в чем секрет уверенного достижения самых амбициозных целей?

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

НПО ПЕТРОВАКС ФАРМ ВХОДИТ В ТОП-5 ИММУНОБИОЛОГИЧЕСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В РОССИИ И ТОП-20 РОССИЙСКИХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ ПО ОБЪЕМУ ЭКСПОРТА. ЕЖЕГОДНЫЙ СРЕДНИЙ ТЕМП РОСТА КОМПАНИИ ЗА ПЯТЬ ЛЕТ (2013-2018 ГГ.) ПО ОБЪЕМУ ГОДОВОЙ ВЫРУЧКИ СОСТАВЛЯЕТ 25%. ПРОИЗВОДСТВО КОМПАНИИ ДЕЙСТВУЕТ В ПОЛНОМ СООТВЕТСТВИИ С РОССИЙСКИМИ И МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ GMP И ISO:9001. МОЩНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПОЗВОЛЯЮТ ЕЖЕГОДНО ВЫПУСКАТЬ 160 МЛН ДОЗ ПРЕПАРАТОВ. НА СЧЕТУ КОМПАНИИ БОЛЕЕ 20 ПАТЕНТОВ НА НОВЫЕ МОЛЕКУЛЫ И ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА. ГЕОГРАФИЯ ПОСТАВОК КОМПАНИИ ВКЛЮЧАЕТ 12 ЗАРУБЕЖНЫХ ГОСУДАРСТВ. ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА ОБЩАЯ ДОЛЯ ЭКСПОРТА В СТРУКТУРЕ ПРОДАЖ ПЕТРОВАКС СОСТАВЛЯЕТ 12% ПРИ ОБЪЕМЕ ЭКСПОРТНЫХ ПОСТАВОК В 1 МЛРД РУБЛЕЙ. ШТАТ НПО ПЕТРОВАКС ФАРМ НАСЧИТЫВАЕТ БОЛЕЕ 600 ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ.

ШАГ ВТОРОЙ ИННОВАЦИИ И РАСШИРЕНИЕ ЛИНЕЙКИ ПРЕПАРАТОВ

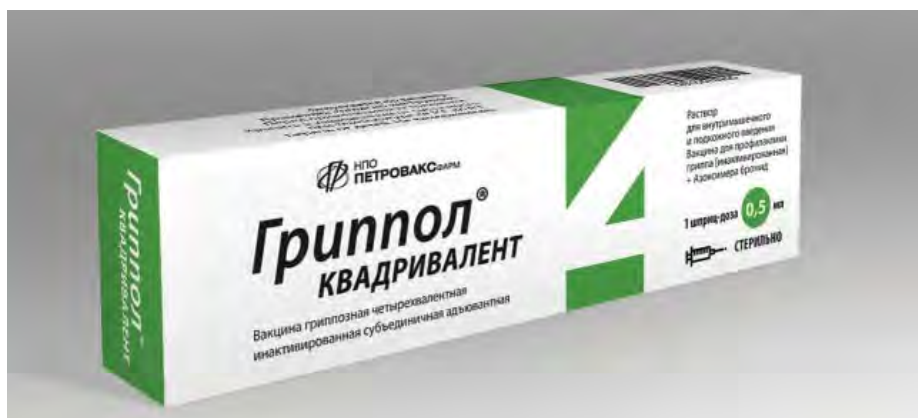
Полиоксидоний® был и остается флагманом Петровакс Фарм, но заслуга компании в постоянном научном поиске и пополнении уникального портфеля препаратов. Вакцины против гриппа

под брендом Гриппол®, ферментный препарат Лонгидаза®, инновационное средство от шрамов и рубцов Имофераза® и, наконец, первая на российском рынке четырехвалентная вакцина Гриппол® Квадривалент с защитой от четырех штаммов гриппа. С 2012 года Всемирная организация здравоохранения рекомендует применять именно четырехвалентные вакцины, благодаря Петровакс Фарм Россия присоединилась к «элитному клубу» стран-обладателей препарата нового поколения. Адъювант Полиоксидоний® в составе российской вакцины позволяет значительно снизить количество антигенов, а значит сделать вакцинацию более безопасной.

В структуре НПО Петровакс Фарм: научно-исследовательский центр, департамент стратегического развития, производство субстанций и готовых лекарственных форм, служба качества, маркетинга и продвижения на рынке. На счету компании более 20 патентов на уникальные препараты и технологии производства, успешные совместные проекты с фармацевтическими гигантами Abbott, Pfizer и Boehringer Ingelheim. Продукция Петровакс Фарм все более востребована в самых актуальных областях медицины: инфекционные и сердечно-сосудистые заболевания, иммунология и педиатрия, урология, гинекология и репродуктивное здоровье. Именно сотрудники Петровакс Фарм впервые в России локализовали производство зарубежных иммунобиологических препаратов по технологии полного цикла. В 2015 году реализован совместный проект с компанией Pfizer по производству 13-валентной пневмококковой вакцины Превенар®13 по полному циклу, препарат вот уже шесть лет (с 2014 года) ежегодно поставляется в рамках Национального календаря прививок РФ. В 2016 году стартовал проект по локализации тромболитических препаратов Метализе® и Актилизе® в сотрудничестве с компанией Boehringer Ingelheim, первые коммерческие партии лекарств уже поступили на российский рынок.

ШАГ ТРЕТИЙ ПЛАНОМЕРНОЕ ОСВОЕНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ

Эксклюзивные продукты и технологии позволяют Петровакс Фарм уверенно заявлять о себе на международном рынке. Никому не нужно объяснять, насколько высока сегодня конкуренция в сегменте фармацевтики и как почетна миссия успешного российского фармэкспортера. Петровакс Фарм стабильно поставляет оригинальные отечественные препараты в 12 зарубежных государств, среди партнеров – страны ЕАЭС, входящая в Евросоюз Словакия и даже Иран. Гриппол®



Наталья Гордеева, директор по разработке, исследованиям и регистрации лекарственных препаратов в РФ и за рубежом НПО Петровакс Фарм: «Наша компания постоянно расширяет спектр клинических исследований препаратов, чтобы соответствовать современным международным требованиям и иметь возможность доступа на зарубежные рынки. Например, препарат Полиоксидоний® изучался более чем в 17 исследованиях; в Словакии было проведено дополнительное исследование PASS, которое подтвердило его безопасность. Очень широко представлена доказательная база вакцин группы Гриппол, в том числе в других странах. Это свидетельствует о том, что наши препараты высокоэффективны и безопасны. В 2012 году в числе первых среди фармацевтических производителей в России Петровакс получил международные сертификаты EU GMP от Украины и Словакии, в 2016 также одним из первых перешел на СТД-формат регистрационного досье, который в мировом фармсообществе принят как основной».

плюс – первый и единственный зарегистрированный в Иране российский иммунобиологический препарат. По итогам 2018 года доля экспорта в общем объеме продаж компании достигла 12% – высокий показатель для отечественного фармацевтического рынка.

Сразу шесть стран-импортеров, включая Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Туркменистан, Узбекистан и Иран, получают разработанную в России вакцину Гриппол® плюс в рамках государственной программы вакцинации населения. За последние три года объем экспорта Гриппол® плюс превысил 18 млн доз. Петровакс Фарм – первый российский производитель иммунобиологических препаратов, получивший международные GMP-сертификаты Евросоюза и Ирана. В июне 2019 года компания подтвердила соответствие производства и Системы менеджмента качества (СМК) правилам EU GMP. Сертификат выдан по итогам аудита, проведенного Государственным институтом контроля качества лекарственных средств (SUKL, Словакия). В перспективе освоение стран Латинской Америки, Северной Африки, Юго-Восточной Азии.

ВРЕМЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ И ИНВЕСТИЦИЙ

Продуманная стратегия приносит вполне заслуженные результаты: Петровакс Фарм входит в пятерку крупнейших иммунобиологических фармпроизводителей страны, за последние пять лет средний темп роста предприятия по объему годовой выручки составил 25%.

Еще в 2002 году разработчики препаратов Полиоксидоний® и Гриппол® удостоены Государственной премии РФ, Полиоксидоний® и Лонгидаза® – многократные обладатели престижной премии Russian Pharma Awards. В 2017 году компания Петровакс Фарм признана победителем конкурса «Лидеры российского бизнеса: динамика и ответственность», а в 2018 году стала лауреатом Национальной премии «ПРИОРИТЕТ» за создание вакцины Гриппол® Квадривалент. В 2019 году руководителям бизнеса присуждена премия «Russian Business Guide. ЛЮДИ ГОДА» за успешное предпринимательство и вклад в развитие российской экономики. Но, едва отметив очередное достижение, в компании вновь поднимают планку, стремление к новым горизонтам давно стало частью бизнес-стратегии Петровакс Фарм.

Компания постоянно инвестирует средства в вывод новых продуктов, расширение и модернизацию производства, освоение новых технологий, более 1 млрд рублей Петровакс направил на строительство третьей производственной линии. Реализация проекта позволит увеличить выпуск фармацевтических субстанций в 2,5 раза, таблеток в семь раз, суппозиторий в четыре раза. Проект призван усилить позиции компании на российском фармацевтическом рынке, увеличить экспортные поставки, расширить перспективы для контрактного производства, в том числе по импортозамещению. Петровакс Фарм по-прежнему воплощает проверенную десятилетиями технологию успеха и достижения глобальной цели.



The state program “Pharma – 2020” has become an incentive for the development of the Russian pharmaceutical industry. Since 2009, the volume of the Russian pharmaceutical market has tripled and now amounts to almost 1.3 trillion rubles. The share of domestic products in the domestic market of drugs exceeded 30%, exports are increasing. In 2018, exports of medicines amounted to 33.7 billion rubles, which is almost 1.5 times more than in 2010. One of the examples of Russian enterprises that have made a significant contribution to the implementation of the state program is the biopharmaceutical company of the full cycle NPO Petrovax Pharm, which is among the top five leading immunobiological enterprises in the country. The company confidently increases its market share, expands its presence in foreign markets, introduces new products, and also successfully implements projects on the localization of immunological preparations in cooperation with international companies. What was the path of the domestic enterprise, and what is the secret of confidence in achieving the most ambitious goals?

PETROVAX PHARM'S SUCCESS TECHNOLOGY

STEP ONE FROM SCIENTIFIC CONCEPT TO REAL PRODUCTION

The first fateful decision for Petrovax Pharm was the development of a unique molecule that formed the basis for the creation of new drugs. A number of universal drugs and modern vaccines have been successfully used in Russia and abroad for many years due to the complex of properties that these compounds possess.

Then, back in 1996, a Russian scientist, Professor Arkady Vasilyevich Nekrasov, almost simultaneously founded the company NPO Petrovax Pharm and registered the first innovative drugs – immunomodulator of comprehensive effect Polyoxidonium® and the for preventing influenza Grippol® vaccine. In 2008, the company was the first in Russia to open a modern biopharmaceutical enterprise for the development and production of immunobiological preparations according to international GMP standards. Petrovax Pharm is one of the few examples in the modern domestic pharmaceutical industry,

when the original authorial preparations became the basis of the company with an annual turnover of 10 billion rubles. The capacities of the production complex in Podolsk in the Moscow region allow producing 160 million doses of drugs annually – from the synthesis of substances to finished drugs in various forms: prefilled syringes, ampoules, vials, tablets and suppositories. In 2019, the company completed the construction of a second production building, which includes two production lines for the production of substances, solid, soft and liquid finished dosage forms.

STEP TWO INNOVATION AND EXPANSION OF THE PRODUCT LINE

Polyoxidonium® has been and remains the flagship of Petrovax Pharm, but the company's merit is in the constant scientific search and replenishment of a unique portfolio of drugs. Influenza vaccines under the brand Grippol®, the enzyme preparation Longidase®,

FACTS AND FIGURES

NPO PETROVAX PHARM IS IN THE TOP-5 IMMUNOBIOLOGICAL MANUFACTURERS OF RUSSIA AND IN THE TOP-20 BEST EXPORTER PHARMACEUTICAL COMPANIES OF RUSSIA. ANNUAL AVERAGE GROWTH RATE OF THE ENTERPRISE FOR FIVE YEARS (2013-2018) IN TERMS OF ANNUAL REVENUE IS 25%. THE PRODUCTION OF THE COMPANY OPERATES IN FULL COMPLIANCE WITH RUSSIAN AND INTERNATIONAL GMP AND ISO: 9001 STANDARDS. THE CAPACITIES OF THE ENTERPRISE ALLOW TO PRODUCE 160 MILLION DOSES OF DRUGS ANNUALLY. THE COMPANY HAS MORE THAN 20 PATENTS FOR NEW MOLECULES AND PRODUCTION TECHNOLOGIES. THE GEOGRAPHY OF THE EXPORT OF THE COMPANY CONSISTS OF 12 FOREIGN COUNTRIES. FOLLOWING THE RESULTS OF 2018, THE TOTAL SHARE OF EXPORTS IN THE PETROVAX SALES STRUCTURE IS 12% WITH AN EXPORT VOLUME OF 1 BILLION RUBLES. THE STAFF OF NPO PETROVAX PHARM IS MORE THAN 600 HIGHLY QUALIFIED SPECIALISTS.

an innovative tool for scars Imoferase® and, finally, the first quadrivalent vaccine on the Russian market, Grippol® Quadrivalent, which protects against four strains of influenza. Since 2012, the World Health Organization has been recommending the use of quadrivalent vaccines, thanks to Petrovax Pharm Russia, has joined the “elite club” of countries with new generation of drug. Adjuvant Polyoxidonium® in the composition of the domestic vaccine

can significantly reduce the number of antigens, and thus make vaccination safer.

The structure of the NGO Petrovax Pharm includes: a research center, department of strategic development, production of substances and finished dosage forms, service quality department, marketing and market promotion departments. The company has more than 20 patents for unique products and production technologies, successful joint projects with pharmaceutical giants Abbott, Pfizer and Boehringer Ingelheim. Petrovax Pharm products are increasingly in demand in the most relevant areas of medicine: infectious and cardiovascular diseases, immunology and pediatrics, urology, gynecology and reproductive health. For the first time in Russia, Petrovax Pharm employees localized the production of foreign immunobiological preparations according to the full cycle technology. In 2015, a joint project with the Pfizer company for the production of the 13-valent pneumococcal vaccine Prevenar[®]13 for a full cycle was implemented, the drug has been supplied annually within the National Vaccination Calendar of the Russian Federation for six years (since 2014). In 2016, a project was launched to localize thrombolytic drugs Metalize[®] and Aktiliz[®] in collaboration with Boehringer Ingelheim, the first commercial batches of drugs have already entered the Russian market.



STEP THREE SYSTEMATIC DEVELOPMENT OF FOREIGN MARKETS

Exclusive products and technologies allow Petrovax Pharm to confidently assert itself in the international market. No one needs to explain how high the competition in the pharmaceutical segment is and how honorable the mission of a successful Russian pharma

Natalya Gordeeva, director for drug development, research and registration in the Russian Federation and abroad at NPO Petrovax Pharm: "Our company is constantly expanding the range of clinical studies of drugs in order to meet modern international requirements and be able to access foreign markets. For example, Polyoxidonium[®] has passed more than 17 studies; An additional PASS study was conducted in Slovakia that confirmed its safety. The evidence base of the Grippol group of vaccines is very widely represented, including in other countries. This indicates that our products are highly effective and safe. In 2012, Petrovax was among the first among pharmaceutical manufacturers in Russia to receive EU GMP international certificates from Ukraine and Slovakia, and in 2016 it was also one of the first to switch to the CTD format of the registration dossier, which is accepted as the main pharmaceutical community in the world pharmaceutical community."

exporter is. Petrovax Pharm consistently supplies original domestic products to 12 foreign countries; among partners are the EAEU countries, Slovakia, which is part of the European Union, and even Iran. Grippol[®] Plus is the first and only Russian immunobiological preparation registered in Iran. At the end of 2018, the share of exports in the company's total sales reached 12% – a high figure for the domestic pharmaceutical market.

Six importing countries, including Belarus, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Turkmenistan, Uzbekistan and Iran, receive the Grippol[®] vaccine developed in Russia as part of the state vaccination program for the population. Over the past three years, the volume of exports of Grippol[®] Plus has exceeded 18 million doses. Petrovax Pharm is

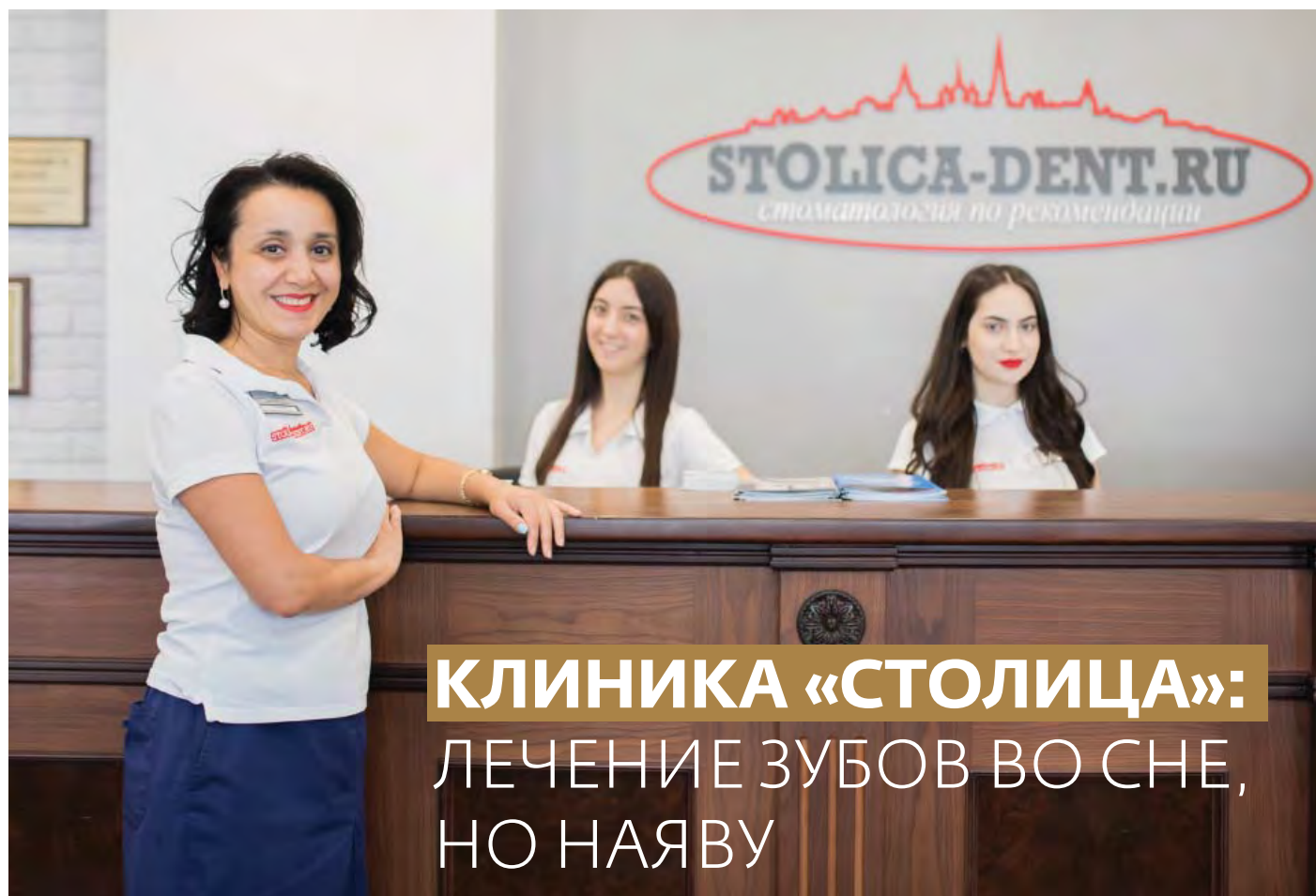
planned to develop countries of Latin America, North Africa, Southeast Asia.

TIME OF OPPORTUNITY AND INVESTMENT

A well-thought-out strategy brings well-deserved results: Petrovax Pharm is among the five largest immunobiological pharmaceutical manufacturers in the country; over the past five years, the average growth rate of the enterprise in terms of annual revenue was 25%. Back in 2002, the developers of Polyoxidonium[®] and Grippol[®] products were awarded the State Prize of the Russian Federation, Polyoxidonium[®] and Longidaza[®] – multiple winners of the prestigious Russian Pharma Awards. In 2017, Petrovax Pharm was recognized as the winner of the "Leaders of Russian Business: Dynamics and Responsibility" competition, and in 2018 it became the winner of the National Prize "PRIORITET" for the creation of the Grippol[®] Quadrivalent vaccine. In 2019, business leaders received the "Russian Business Guide. PEOPLE OF THE YEAR" award for successful entrepreneurship and contribution to the development of the Russian economy. But, celebrating another achievement, the company is once again raising the bar, the desire for new horizons has long been part of the Petrovax Pharm business strategy.

The company constantly invests in the launch of new products, expansion and modernization of production, development of new technologies, Petrovax allocated more than 1 billion rubles to build a third production line. The project will increase the production of pharmaceutical substances 2.5 times, tablets seven times, suppositories four times. The project is designed to strengthen the company's position in the Russian pharmaceutical market, increase export deliveries, and expand the prospects for contract manufacturing, including import substitution. Petrovax Pharm still embodies decades-proven technology for success and achieving a global goal.

the first Russian manufacturer of immunobiological preparations, which received international GMP-certificates of the European Union and Iran. In June 2019, the company confirmed the conformity of production and the Quality Management System (QMS) with the EU GMP rules. The certificate was issued on the basis of an audit conducted by the State Institute for Drug Quality Control (SUKL, Slovakia). In perspective, it is



КЛИНИКА «СТОЛИЦА»: ЛЕЧЕНИЕ ЗУБОВ ВО СНЕ, НО НАЯВУ

«КРАСИВАЯ УЛЫБКА БЕЗ СТРАХА БОЛИ» – СТАНДАРТ ЛЕЧЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ СТОМАТОЛОГИИ

И это не пустые обещания, а реальная практика. Любые болезненные ощущения снимаются современными анестетиками. А для тех, кто боится, предусмотрено лечение во сне. Что это такое – медикаментозный сон и как он работает, рассказывает генеральный директор стоматологической клиники «Столица», кандидат медицинских наук, практикующий врач-стоматолог Егана Маруфиди.

– Егана, могли бы вы пояснить, какие задачи решает медикаментозный сон в стоматологии?

– Вы и сами знаете, что у детей и взрослых одним из самых распространенных переживаний перед походом к стоматологу является страх. Страх может быть связан с болью или с неизвестностью.

Медикаментозный сон даёт возможность убрать нервное напряжение, что позволяет сделать лечение пациента комфортным.

Благодаря лечению во сне решается не только проблема страхов и неприятных ощущений, но и экономится время, а также снимается целый комплекс вопросов, связанных с всевозможными противопоказаниями и побочными эффектами.

Основные показания к введению пациента в медикаментозный сон – наличие в анамнезе аллергического статуса, гипертонии, аллергии, дентофобии (боязнь стоматологических вмешательств), юный возраст пациента, гиперактивность, психические заболевания, в том числе шизофрения. Также его активно используют при лечении людей с ограниченными возможностями и тех, кто боится закрытых пространств.

Тем, кто торопится, медикаментозный сон позволяет сократить количество посещений врача.

Средняя продолжительность приёма у стоматолога составляет 1-2 часа. Согласитесь, трудно усидеть в кресле больше 2-3 часов. А детям младшего возраста сложно высиживать даже 20 минут.

Если предстоит большой объем лечения: множественный кариес и пульпиты, множественное удаление, имплантация – то придется лечиться в несколько посещений, находить время на лечение, а также на путь до стоматологии.

Лечение во сне позволяет пациенту провести единоразово большой объем лечения в комфортных условиях и при этом реально отдохнуть. Никаких переживаний и чувства дискомфорта.

Врач же сосредоточен исключительно на лечении и не теряет время на уговоры малыша или впечатлительного пациента.

Препараты нового поколения безопасны. А ровный психоэмоциональный фон и отсутствие негативного опыта несут только пользу.

Изначально медикаментозный сон применяли для лечения пациентов с паническими атаками, шизофренией и депрессией. Их погружали в сон на 12 часов для нормализации состояния, давая им отдых и бодрость.

Теперь медикаментозный сон переняли стоматологи, для того чтобы все пациенты могли спокойно лечить зубки.

– Чем медикаментозный сон отличается от наркоза?

– Это хороший вопрос, обычно отно- сительно него среди пациентов ходит много слухов и мифов. Главное отличие от наркоза – введенный в медикаментоз- ный сон человек находится в сознании, а при наркозе оно отключается. Соответст- венно, пациент дышит сам, без исполь- зования аппаратов, и легко переносит это состояние. Вводимые препараты не вызывают зависимости, не блокируют базовые рефлексы, из этого состояния пациентов легко выводить. Чтобы было понятно – наркоз необходим при слож- ных хирургических операциях, а сон – при более легких манипуляциях. Меди- каментозный сон вместо наркоза – это сиеста вместо нокаута.

Как я уже говорила, при его приме- нении отсутствуют побочные эффекты и противопоказания. Его можно использо- вать при длительном лечении, в том чис- ле на маленьких детях, которые не могут сидеть долго. Это делает нашу работу бо- лее качественной и упрощает ее.

– Как происходит сам процесс?

– Человека вводят в сон не абы где, для проведения этой процедуры есть специ- ально оснащенный кабинет. Там пациен- ту отдельно подается чистый кислород,

в дыхательные пути пациента смеси бесцветного препарата в газообразном или жидком виде. Смесь имеет слабый приятный запах и вводит человека в кратковременное состояние сна, схожее с опьянением. Впервые такое действие препарата было выявлено в 1799 году ан- глийским химиком Хэмфри Дейви, кото- рый испытывал на себе действие закиси азота. Он обнаружил, что в начальной фазе препарат приводит его в состояние эйфории, со смехом, а затем к потере сознания. В дальнейшем медики ста- ли называть это глубоким сном. После прекращения подачи закиси препарат выветривается из организма в течение 15 минут без каких-либо негативных по- следствий.

Медикаментозный сон применяется в сочетании с местной анестезией, поэто- му боли пациенты не чувствуют. Препара- ты для сна мягкие, их дозировки тща- тельно подбирает анестезиолог перед процедурой на основе беседы с пациен- том и медицинской анкеты, которую тот заполнил. Обычно используются ксенон, севофлюран или закись азота. Они обла- дают миорелаксирующими и анальгезиру- ющим действием.

По силе воздействия анестезиолог может предложить три состояния ме- дикаментозного сна. Первое – легкое



– Насколько эта методика распростра- нена в России и, более конкретно, в Москве?

– В России лечением зубов во сне за- нимается немного клиник, в основном, конечно, они расположены в крупных городах, где время ценится на вес зо- лота и где финансовые возможности позволяют применять эту методику. В Москве их несколько.

Основной минус процедуры, сдер- живающий более активное применение медикаментозного сна, – ее высокая стои- мость. Средняя цена услуги колеблется от 4 до 9 тыс. рублей за 30 минут. Иногда в рекламе клиник можно видеть цену в 2 тысячи рублей. Но, скорее всего, в этом случае речь идет о 10 минутах процедуры.

– Какие обследования требуются перед введением пациента в медикаментозный сон? Что еще нужно знать перед прохожде- нием этой процедуры?

– Обычно перед лечением пациента во сне используется дополнительная диа- гностика: сдается общий анализ крови, электрокардиограмма, иногда флюоро- графия. Для детей требуется обследова- ние у педиатра.

Лечение проводится под руковод- ством бригады анестезиологов, которые работают вместе с зубным врачом. Важно до процедуры не пить алкоголь, не при- нимать наркотические вещества – это за- лог того, что сон пройдет регулируемо. За 4 часа до процедуры нужно воздержаться от пищи и за два – до воды. Так как ино- гда после пробуждения бывают тошнота и рвота, мы стараемся это предупредить.

После лечения пациенты просыпа- ются в комнате отдыха, где им дают чай. Что важно – при использовании этой процедуры происходит очень быстрое заживление тканей, например, после имплантаций или синус-лифтингов, дру- гих сложных процедур. Полагаю, это на- прямую связано с отсутствием стресса и боли у пациентов, которые выбирают ме- дикаментозный сон.

Ульяна Кухтина



отдельно препарат, четыре специалиста контролируют происходящее: стоматолог, его ассистент, анестезиолог и реани- мационная сестра.

Состояние человека в медикаментоз- ном сне контролируется с помощью аппа- ратуры, на мониторах видно, какие у него пульс, давление, как работает сердце.

Процедура введения в медикамен- тозный сон включает в себя введение

состояние, в котором пациент ощущает бодрость, может говорить, но коорди- нация и речь у него нарушены. Второе – умеренное, при котором пациент реа- гирует на слова и действия, но уже не говорит. Третье – глубокий сон, в ко- тором человек уже не способен на контакт. Анестезиолог принимает решение, в ка- кое состояние ввести пациента, в каждом индивидуальном случае.



STOLITSA CLINIC: DENTAL TREATMENT IN A SLEEP, BUT IN REALITY

“A BEAUTIFUL SMILE WITHOUT FEAR OF PAIN” IS THE TREATMENT STANDARD OF MODERN DENTISTRY

And these are not just empty promises, but a real practice. Any pain is reduced by modern anesthetics. And for those who are afraid, there is a treatment in a medication sleep. What is medication sleep and how does it work we have learned from the CEO Stolitsa dental clinic, the doctor of medical science and a practicing dentist Yegana Marufidi.

– Yegana, can you explain what problems does medication sleep solve in dentistry?

– As you know both children and adults feel fear before going to the dentist. Fear can be associated with pain or uncertainty.

Medication sleep gives an opportunity to relieve nervous tension and it helps to make the patient's treatment comfortable.

The treatment in a sleep solves not only the problem of fears and discomfort, but saves the time removes the whole range of issues related to all sorts of contraindications and adverse effects.

Allergic status, hypertension, allergies, dentophobia (fear of dental procedures) in past medical history of a patient, his or her young age, hyperactivity, mental diseases, including schizophrenia are the major indications for medication sleep. The medication sleep is also widely used in the treatment of people with reduced capabilities and those who are afraid of closed spaces.

For those in a hurry, medication sleep can reduce the number of visits to the doctor.

The average duration of a dentist appointment is 1-2 hours. You know what I mean; it is difficult to sit in a chair for more than 2-3 hours. Small children can hardly sit through even 20 minutes.

If you have a large scale of treatment: multiple caries and pulpitis, multiple

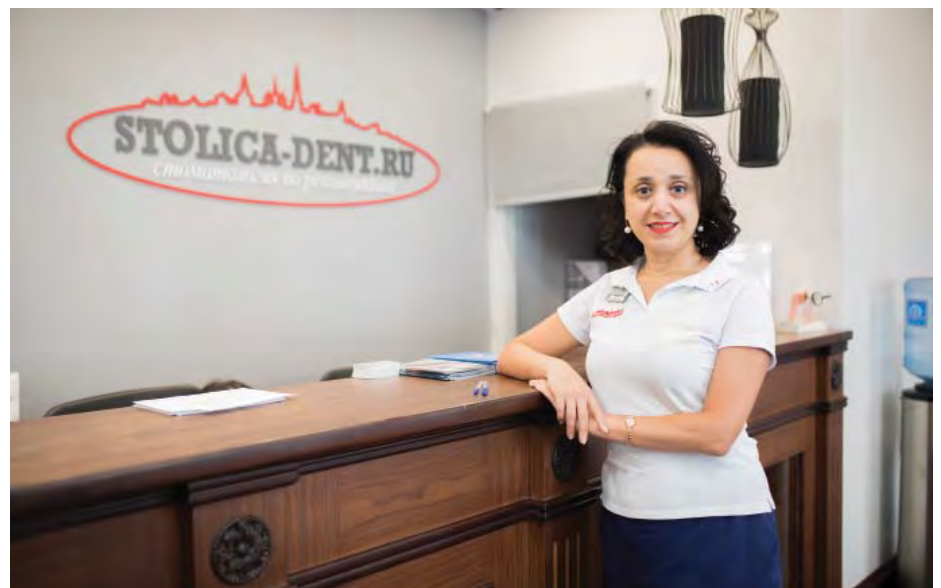
dental extraction, implantation – you have to make several visits to the dentist, you have to find time for treatment and for the way to dentistry. Dental treatment while a sleep allows a patient to get the full range of necessary treatment within the only one procedure in comfortable conditions and to have a rest. No fear and discomfort.

The doctor is totally focused on session and does not waste time on persuading a baby or an impressionable patient.

A new class of pharmaceuticals is safe. Calm psychoemotional state and the absence of negative experiences can only be beneficial.

Initially, medication sleep was used to treat patients with panic attacks, schizophrenia and depression. They were immersed in sleep for 12 hours to normalize their condition, giving them rest and vivacity.

Nowadays medication sleep is widely used by dentists, so that all patients can safely treat their teeth.



- *What is the difference between medication sleep and anesthesia?*

- This is a good question; usually there are a lot of rumors and myths on the subject among patients. The main difference from anesthesia is that a person put into a medication sleep is conscious, while during anesthesia a patient is unconscious during the procedure. While medication sleep, the patient breathes himself, without use of devices, and easily tolerates this state. The pharmaceuticals are not addictive, they don't block the basic reflexes, it is easy to wake the

in 1799 by the English chemist Humphry Davy, who experienced the effect of nitrous oxide. He found that in the initial phase the drug leads him to a state of euphoria, elicits laughter, and then it follows by the loss of consciousness. Over the years doctors began to call it a deep sleep. After the chemical agent supply stops, the drug disappears from the body within 15 minutes without any negative consequences.

Drug sleep is used in combination with local anesthesia, so patients do not feel pain. Drugs for sleep are soft; the anesthesiologist

is preferable for the patient in each individual case.

- *How common is this technique in Russia and, more specifically, in Moscow?*

- There are few clinics in Russia, which practice dental treatment in a sleep; most part of them of course is located in large cities, where time is worth its weight in gold and where financial opportunities allow applying to this technique. There are several of them in Moscow.

The main disadvantage of the procedure, restraining its popularity, is its high cost. The average price of the service ranges from 4 to 9 thousand rubles for 30 minutes. Sometimes in clinics advertising you can notice the price of 2 thousand rubles. But, most likely, in this case we are talking about 10 minutes of the procedure.

- *What examinations are required before a patient is introduced into medication sleep? What else do you need to know before going through this procedure?*

- Usually, before a patient is treated into a sleep, additional diagnostics are used: clinical blood analysis, electrocardiogram, sometimes fluorography. The children should be examined by a pediatrician.

The treatment is carried out under the supervision of a team of anesthesiologists who work together with a dentist. It is important not to drink alcohol before the procedure, not to take narcotic substances - this is a guarantee that sleep will be controlled. Four hours before the procedure, you must abstain from food and two hours before you must abstain from water. Sometimes after waking up a patient can experience sickness and vomiting, we try to prevent it.

After the treatment, patients wake up in the recreation room, where they are given tea. What is important - a very speedy healing takes place, when using this procedure, for example, after implantations or sinus liftings and other complex procedures. I believe this is directly related to the absence of stress and pain of the patients who had chosen a medication sleep treatment.

Ulyana Kukhtina



patients from this condition. To say it clear - anesthesia is necessary for complex surgical operations, and medication sleep - for easier manipulations. Medication sleep instead of anesthesia is a siesta instead of a knockout.

As I have already said, with its use there are no side effects and contraindications. It can be used during long-term treatment, including in small children who cannot sit for long. This makes our work better and simplifies it.

- *What is the process itself?*

- A person is put asleep in a specially equipped room. The patient is separately supplied with pure oxygen and with the agent, four specialists: a dentist, a chairside assistant, an anesthesiologist and an intensive care nurse control what is happening.

The state of a person in medication sleep is monitored with the help of equipment, the monitors help look after his or her pulse, pressure and the heart work.

The medication sleep procedure includes the introduction into the patient's respiratory tract a mixture of a colorless drug in gaseous or liquid form. The mixture has a faint pleasant smell and introduces a person into a short-term sleep, similar to fuddle. For the first time such an effect of the drug was detected

carefully titrate a dose basing on the conversation with the patient and the medical questionnaire that he or she before the procedure. Commonly used are xenon, sevoflurane or nitrous oxide. They have a muscle relaxant and analgesic effect.

There can be offered three states of medication sleep according to the strength of the impact. The first is a light state in which the patient feels cheerful, can speak, but his or her coordination and speech are aberrant. The second is moderate, in which the patient reacts to words and actions, but speaks no longer. The third is a deep sleep in which a person is not capable for contact. The anesthesiologist decides what condition





АЛЕКСЕЙ ЗАЙКИН, «ФОСБИ»: Телемедицина: взгляд юриста

Научно-технический прогресс в наше время движется семимильными шагами, преобразя почти до неузнаваемости самые древние сферы человеческой деятельности, такие как земледелие, строительство или медицина. И если к присутствию высоких технологий в очной медицине мы уже успели привыкнуть, то телемедицина – явление для россиян ещё новое. А ведь, помимо прочих, любое явление нашей жизни в правовом обществе имеет ещё и юридический аспект. Поэтому за комментариями по этой теме мы обратились к специалисту – управляющему партнёру и основателю юридической компании «ФОСБИ» Алексею Заикину.

– Телемедицина во всем мире является одним из наиболее быстро растущих сегментов здравоохранения, – подчеркнул Алексей Евгеньевич. – Ежегодный прирост здесь составляет около 20%. По сути, телемедицина представляет собой совокупность услуг в области здравоохранения, направленных на профилактику заболеваний, диагностику и лечение пациентов в условиях, когда врач и пациента разделяет значительное расстояние и личная встреча затруднена, а врач-пациентом осуществляет контакт с использованием каналов телекоммуникационной связи. Одним из направлений телемедицины является образование медицинских работников и повышение их профессионального уровня.

Консультации осуществляются как в режиме реального времени, так и заочно, путем направления пациентом медицинской информации врачу с последующим ее изучением и представлением вариантов лечения. Основная особенность – отсутствие необходимости личной встречи, что существенно снижает стоимость и затрачиваемое время на выработку необходимых рекомендаций. Необходимая медицинская информация предоставляется пациентом врачу дистанционно – путем направления через каналы телекоммуникационной связи. При необходимости существует возможность подключения в реальном времени к консультациям различных специалистов, формирования консилиума врачей с целью выработки рекомендаций по различным направлениям лечения. Телемедицина в значительной степени делает

доступным для пациента именно того врача, которому тот отдает предпочтение.

Телеобучение позволяет преподавателю поддерживать интерактивный контакт с аудиторией, а врачу повышать свой профессиональный уровень без отрыва от места работы.

Отдельное направление развития телемедицина получила в области медицины катастроф. Она особенно актуальна там, где нет крупных медицинских центров, развитой сети учреждений, а принятие решения требуется на месте происшествия, без возможности отложить его. Вместо транспортировки больных на большиерасстояния применяются мобильныетелемедицинские комплексы.

В России в последние годы телемедицина набирает обороты. 31 июля 2017 года президентом подписан закон о телемедицине. Он вступил в силу с 1 января 2018 года, а с 2019 года законными стали электронные рецепты. С принятием этих решений у наших врачей появилась законная возможность оказания медицинской помощи населению с использованием телемедицинских консультаций, консилиума, дистанционного биомониторинга. Последнее особенно актуально для больных с хроническими заболеваниями и малоподвижных граждан, чье состояние требует постоянного медицинского контроля. В значительной степени это стало возможным благодаря развитию инструментальной базы, разработке и внедрению в производство инновационных приборов, позволяющих без активного участия пациента отсле-

живать значительное число параметров жизнедеятельности его организма.

В настоящий момент закон описывает следующий порядок взаимодействия врача и пациента: последний первоначально обращается к доктору в формате телекоммуникаций, за ним закрепляют профильного врача и назначают время для очной встречи. Далее коммуникации с медиком возможны дистанционно. Одно из существенных преимуществ, кроме значительного сокращения стоимости и времени на осуществление медицинских процедур, – возможность врачу совершать юридически значимые действия, в том числе выписывать электронные рецепты. Принятие закона дало новый важный толчок для развития телемедицины в России. На сегодня в стране уже функционируют сервисы, созданные такими компаниями, как Яндекс, Сбербанк, MyDoc.

К 2020 году различные аналитики прогнозируют объем рынка телемедицины в мире почти в 60 млрд долларов. Стоит отметить, что в 2012 году объем рынка составил около 6 млрд долларов. За 8 лет отмечен рост в этой сфере в десять раз, и в дальнейшем прогнозируется геометрическая его прогрессия.

Развитие отрасли происходит в различных направлениях: от законодательного регулирования до создания новейших образцов медицинской техники, развития методов медицинской информатики, автоматизации рабочих мест, а также создания проектов, интегрирующих самые современные разработки в этой прогрессивной отрасли.

ALEXEY ZAIKIN, FOSBI: Telemedicine: a lawyer's view

Scientific and technical progress nowadays is moving in quantum leaps, transforming almost beyond recognition the most ancient spheres of human activity, such as agriculture, housebuilding or medicine. And if we have already managed to get on with the presence of high technologies in face-to-face medicine, telemedicine is a new phenomenon for Russians. Still, among other things, any phenomenon of our life in law-governed society has also a legal aspect. Therefore, we turned to a specialist – the managing partner and the founder of the FOSBI law company Alexey Zaikin, for the comments on this topic.



Telemedicine is one of the fastest developing segments of healthcare in the world, – said Alexey Evgenievich. – The annual increase here is about 20%. As a matter of fact, telemedicine is a complex of healthcare services aimed at preventing diseases, diagnosing and healing patients in conditions when the doctor and the patient are separated by a long distance and a personal meeting is difficult to organize, so that a doctor and a patient communicate, using telecommunication channels. Education of medical workers and their professional development is one of the areas of telemedicine.

Consultations are carried out both in real time and at a distance, when a patient sends medical information to a doctor, who explores it and provides the treatment options. The main feature of telemedicine is the absence of the need for a personal meeting, which significantly reduces the cost and the time spent on developing appropriate recommendations. The necessary medical information is provided by the patient to the doctor remotely – by sending it through the telecommunication channels. If necessary, it is possible in real time to connect to the consultations of various specialists, to organize a doctors' concilium in order to develop recommendations in various areas of treatment. Often telemedicine makes available for the patient exactly that doctor, which he or she prefers to be consulted with.

Tele-education allows a teacher to maintain interactive contact with audience and helps a doctor to improve his or her professional level without leaving the working place.

Telemedicine received a separate growth area in the field of disaster medicine. It is especially relevant in places where neither developed network of medical institutions nor large medical centers exist, and the decision is required at the scene immediately. Instead of transportation of patients over long distances, mobile telemedicine complexes are used.

In the last few years, telemedicine in Russia is gaining momentum. The President signed the law on telemedicine on July 31, 2017. It entered into effect on January 1, 2018. Electronic recipes become legal in 2019. With the adoption of these laws, our doctors got the legal opportunity to provide medical care to the population, using telemedicine consultations, multidisciplinary team meetings and remote biomonitors. The latter is especially important for the patients with chronic diseases and for sedentary citizens, whose condition requires constant medical monitoring. This has become possible due to the tool base development, the elaboration and production of innovative devices which allow to trace considerable number of parameters of a patient's vital body activities, without his or her active participation.

Currently, the law describes the following order of interaction between a doctor and a patient: the latter initially turns to the doctor in a telecommunication format and then the patient is assigned to a specialty doctor and is appointed the time for a full-time meeting. Further communication with the doctor is possible remotely. One of the significant advantages, in addition to a considerable reduction of the cost and time for medical procedures, is providing doctors with the ability to perform legally significant actions, including writing out electronic recipes. The adoption of the law gave a new, important impetus for the development of telemedicine in Russia. Today, services created by such companies as Yandex, Sberbank, MyDoc are already functioning in the country.

Various analysts predict the world telemedicine market of almost 60 billion dollars by 2020. It should be noted that in 2012 the market volume was about 6 billion dollars. There has been a tenfold increase for 8 years in this area, and its geometric progression is expected in the future.

The development of the industry occurs in various directions: from legislative regulation to the creation of the latest models of medical equipment, the development of health informatics methods, automation of workplaces and the creation of projects that integrate the latest developments in this progressive industry.



ДМИТРИЙ ФЕСЬКО, ALLIANCE LEGAL CG: «Контроль бизнеса должен стать разумным»

Дмитрий Фесько: «Предприниматели теряют деньги, испытывают на себе административное давление из-за архаичности и противоречивости контрольно-надзорного законодательства. Контроль должен стать разумным, обязательные требования к бизнесу – адекватными, а проверки – обоснованными и прозрачными. Глобальная реформа с неофициальным названием «регуляторная гильотина» призвана решить проблему уже к 1 января 2021 года». О том, какие «болевы точки» контроля и надзора поможет устранить новая реформа и как облегчит жизнь предпринимателям, рассказал партнер и руководитель консалтинговой компании Alliance Legal CG Дмитрий Фесько.

«Каждый предприниматель, если его тотально не контролировать, обязательно нарушит закон» – такое предположение лежит в основе действующей карательной парадигмы контроля и надзора. Выездных и документарных проверок проводится от двух до десяти миллионов в год. Большинство из них – внеплановые. Меры контроля избыточны, часто необоснованны, финансово убыточны для бизнеса и государства.

Предприниматели теряют деньги, оплачивая выполнение обязательных требований, подготовку документов к проверкам, выплачивая не всегда справедливые штрафы и доначисления по результатам выездных проверок. Проверяющие могут допускать нарушения режима законности, прав граждан и организаций, использовать законодательные пробелы в свою пользу. Существует проблема дублирующего надзора, а сами процедуры проверок и работы контрольно-надзорных органов не отличаются прозрачностью.

В системе профильных законов имеется множество откровенно противоречивых и не имеющих под собой основы требований. К примеру, с точки зрения пожарной безопасности двери здания должны быть открытыми, а с точки зрения антитеррористических мер – закрытыми. Подобные противоречия не только вводят в состояние растерянности и заведомой виновности предпринимателей, но и к невозможности полноценно обеспечить общественную безопасность.

Пробелы законодательства и грядущую глобальную реформу контрольно-надзорной деятельности обсудили с 14 по 18 мая на IX Петербургском международном юридическом форуме при поддержке Президента РФ и Министерства юстиции РФ.

В выступлениях многих участников звучала безысходность в связи с так назы-

ваемыми «контрольно-надзорными тисками». Так, директор благотворительного фонда, ориентированного на поддержку хосписов и их пациентов, Юлия Матвеева рассказала, что за последние месяцы Центр паллиативной медицины фонда прошел 20 проверок, из-за которых каждый раз блокировалась его работа. Марина Цыгулева, начальник юридического отдела Государственного Эрмитажа, высказала созвучное мнение, заявив, что в здании музея практически невозможно обеспечить соблюдение всех требований безопасности, к примеру, об обязательном наличии четырех выходов.

Руководитель Аппарата Правительства РФ Константин Чуйченко рассказал о новой контрольно-надзорной реформе с неофициальным названием «регуляторная гильотина». Спикер сообщил, что пересматривать пакет старых законов – это путь в никуда, и к 1 января 2021 года весь массив архаичных и разрозненных норм должен быть полностью заменен на новые.

На форуме в рамках сессий «Надзорная реформа: от регуляторного хаоса к умному контролю» и «Как сделать государственный контроль дружелюбным и эффективным...» презентовали новый законопроект «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации». Усовершенствованный закон должен учесть интересы граждан, государства и бизнеса, способствовать снижению затрат на проведение контрольно-надзорных мероприятий. Вторую часть обсуждения реформы посвятили одному из ее ключевых актов – «кодексу», призванному изменить отношения между инспектором и бизнесом. Новый документ будет предусматривать детальное регулирование контрольно-надзорной деятельности и вводит понятие контрольно-надзорного производства, в рамках которого каждый

шаг проверяющих должен обязательно иметь процессуальное обоснование. Правда, здесь возникает много методологических и теоретических вопросов, связанных с принятием такого специализированного систематизированного акта. Будем надеяться, что они будут решены.

Чтобы снизить административную и финансовую нагрузку на бизнес, предлагается ограничить основания внеплановых проверок, предусмотреть возможность применения по объектно-надзорно повсеместно внедрить риск-ориентированный подход, а также установить возможность удаленного контроля с использованием информационных систем.

Действительно, риск-ориентированный подход может способствовать достижению оптимального баланса между интересами предпринимателей и государства. Объекты контроля предлагают поделить на шесть категорий риска и для каждой установить точную периодичность проверок. Наиболее опасные объекты будут проверять 1-2 раза в год, менее опасные – раз в 4-6 лет.

Проверки могут стать дешевле и прозрачнее с повсеместным внедрением бесконтактных способов государственного контроля, минимизирующих взаимодействие предпринимателей и проверяющих, но при этом повышающих эффективность контроля. Положительный опыт в этой области уже накоплен Федеральной налоговой службой, которая организует налоговый мониторинг на удаленной основе с 44 крупными компаниями, среди которых Газпром, Роснефть, РЖД и другие.

Есть все основания полагать, что новое унифицированное контрольно-надзорное законодательство поможет бизнесу расти, обеспечивая при этом надежную защиту общественно значимых интересов, безопасность людей и имущества.

Подготовила Елена Александрова

DMITRY FESKO, ALLIANCE LEGAL CG: “Business control should be reasonable.”

Dmitry Fesko: “Entrepreneurs lose money and experience administrative pressure due to the archaic and contradictory nature of control and supervisory legislation. The control should be reasonable, the mandatory requirements for the business should be appropriate, and the inspection should be well-grounded and transparent. The global reform with the informal name of “regulatory guillotine” is designed to solve the problem by January 1, 2021.”

The partner and the head of the consulting company Alliance Legal CG, Dmitry Fesko told us about the “pain points” of control and supervision which will be precluded by the new reform and the way it will make entrepreneurs` life easier.

“Every entrepreneur, if is not under the total control, will surely break the law,” – this hypothesis lies at the basis of the current punitory control and supervision paradigm. There are from two to ten million verification visits and documentary inspections per year. Most of them are unplanned. Control measures are excessive, often baseless, financially unprofitable for business and for the state.

Entrepreneurs lose money by paying for the fulfillment of mandatory requirements, the preparation of documents for inspections, not always fair financial penalties and additional charges based on the results of field audits. Inspectors can allow contraventions of the regime of legitimacy, encroachment of rights of citizens and organizations and use the legislative gaps in their favor. There is a problem of double supervision. The inspection procedures, as they are, and the work of supervisory authorities are not transparent.

There are many blatantly contradictory and baseless requirements in the specific legislation system. For example, from the fire safety point of view, the doors of a building should be open, still at the same time they should be closed from the point of view of anti-terrorism measures. Such contradictions not only enter entrepreneurs into perplexity and pre-existing guilt, but also lead to impossibility to fully ensure public safety.

The gaps in the legislation and the upcoming global reform of control and supervisory activities were discussed at the IX St. Petersburg International Legal Forum, which took part from May 14 to 18 with the support of the President of the Russian Federation and the Ministry of Justice of the Russian Federation.



Because of the so-called “monitoring and oversight claws” the reports of many participantssounded hopeless. Thus, Yulia Matveyeva, the director of a charity fund focused on hospices and their patients support, said that in recent months the Palliative Medicine Center of the fund has undergone 20 inspections, because of which its work was blocked each time. Marina Tsyguleva, the Head of the State Hermitage legal department, expressed a similar opinion, stating that it is almost impossible to ensure compliance with all safety requirements in the museum, for example, in the respect of the obligation to have four exits.

Konstantin Chuichenko, the Head of the Government Office of the Russian Federation spoke about the new control and supervisory reform with an unofficial name “regulatory guillotine”. The speaker said that revising the package of old laws is useless, and the entire range of the

archaic and fragmented norms should be completely replaced by the new ones by January the 1st, 2021.

Within the framework of the sessions “Supervisory reform: from the regulatory chaos to the smart control” and “How to make the state control friendly and effective...”, a new draft bill “On the State Control (Supervision) and Municipal Control in the Russian Federation” was presented. The improved law should take into account the interests of the state, the citizens and business, and facilitate lower-cost on control and supervisory measures. The second part of the reform discussion was devoted to one of its key acts, the “legal code”, which was designed to change the relationship between an inspector and business. The new document will include detailed regulation of control and supervisory activities and will introduce the concept of control and supervisory proceedings, within which each action of the inspectors must necessarily have a procedural justification. Unfortunately, there are many methodological and theoretical questions connected with the adoption of such a specialized and systematic act. Hopefully, they will be resolved.

In order to reduce the administrative and financial burden on business, it is proposed to limit the grounds for unscheduled inspections, to provide the possibility of applying objective supervision, to implement ubiquitously a risk-based approach, and establish the possibility of remote control with the help of information systems.

The risk-based approach can help to achieve an optimal balance between the interests of entrepreneurs and the state. Objects of control are suggested to be divided into six categories of risk, the exact frequency of inspections is suggested to be determined for each of them.

The most dangerous objects will be checked 1-2 times a year, less dangerous objects every 4-6 years.

Inspections may become cheaper and more transparent with the widespread introduction of no-contact methods of the state control, minimizing the interaction of entrepreneurs and inspectors, and at the same time increasing the control effectiveness. Positive experience in this area has already been gained by the Federal Tax Service, which organizes tax monitoring on a remote basis with 44 large companies, including Gazprom, Rosneft, Russian Railways, and others.

There is every reason to believe that the new unified control and supervisory legislation will help businesses to grow and will ensure reliable protection of socially significant interests, safety of people and property.

ЮЖНЫЙ УРАЛ БУДЕТ УВЕЛИЧИВАТЬ ЭКСПОРТ В СТРАНЫ БЛИЖНЕГО И ДАЛЬНОГО ЗАРУБЕЖЬЯ



Глава Челябинской области Алексей Текслер встретился с торговыми представителями РФ в иностранных государствах (в Венгрии, Сербии, Польше, Казахстане, Вьетнаме и Турции). Обсуждались перспективы расширения рынков сбыта российских товаров, а также предстоящие визиты в Челябинскую область делегаций Венгрии, Сербии, Польши. Ранее Президент России Владимир Путин обозначил одной из основных задач развития экономики страны обеспечение к 2024 году роста объемов несырьевого неэнергетического экспорта до 250 млрд долларов США. Достижение показателей требует серьезной работы с иностранными партнерами.

Как подчеркнул глава региона, открывая встречу, задачи увеличения внешне-торгового несырьевого оборота обозначены в «майском» Указе Президента РФ, и регион уделяет этому особое внимание. Наглядным доказательством является тот факт, что Челябинская область занимает одну из лидирующих позиций по неэнергетическому экспорту среди регионов России.

«Нам важно сохранить уровень объемов экспорта металлургического производства наших предприятий на высоком уровне (сейчас он составляет порядка 80%). Не менее важно увеличить поставки в других отраслях в целях диверсификации экономики: в Челябинской области большой потенциал имеет сельское хозяйство, машиностроение, пищевое производство, туризм. В этом плане

наше взаимодействие с торгпредствами – продвижение интересов области, наших производителей – является важнейшим направлением в работе. Торговые представительства служат проводником между иностранными государствами и региональными компаниями», – рассказал Алексей Текслер.

Глава региона отметил, что Южный Урал рассчитывает на содействие института торгпредства в продвижении местной продукции на иностранные рынки, заинтересован в информации о проектах и позитивных практиках работы торгпредств с европейскими государствами. Делегация Челябинской области планирует посетить в сентябре 2019 года Казахстан, в декабре – Турцию, а также принять участие в ноябрьской выставке EXPO RUSSIA-VIETNAM.

В конце встречи Алексей Текслер пригласил посетить Южный Урал с бизнес-миссией представителей Венгрии, Сербии и Польши.

«Челябинская область интересна для Сербии, это один из центров российской промышленности. При этом Сербия – одна из европейских стран, которая не присоединяется к антироссийским санкциям. Вскоре будет подписано новое соглашение, которое откроет рынок беспошлинной торговли из Сербии в пять европейских стран. Также страна является сегодня кандидатом в члены ЕС, и фактически обнулены пошлины на поставки с Евросоюзом – через Серию мы можем заходить в страны «третьего мира». Кроме того, между Минпромторгом РФ и Мини-

стерством экономики Сербии согласован и готов к подписанию меморандум о создании зоны российских предприятий для их локализации в Сербии», – рассказал торговый представитель Российской Федерации в Республике Сербия Андрей Хрипунов.

«С Польшей у России товарооборот растет – динамика положительная, при этом цены на топливно-энергетическое сырье снижаются. То есть рост как раз и обеспечен за счет несырьевого экспорта», – отметил торговый представитель Российской Федерации в Республике Польша Владимир Нефедов.

«По итогам прошлого года увеличился товарооборот по сельскому хозяйству между Россией и Вьетнамом: раньше поставляли зерновых 250-300 тыс. тонн по году, в прошлом году – 1 млн 200 тыс. тонн, и в этом объеме есть доля Челябинской области. Активно поставляется в республику пожарная техника мясского производства. Из новых направлений перспективными являются поставки медоборудования и лекарств, продукции сельского хозяйства и пищевой промышленности. Мы рассматриваем Челябинскую область как регион, перспективный для сотрудничества. Вьетнам второй год работает в условиях зоны свободной торговли с ЕАЭС, практически все товары не облагаются таможенной пошлиной», – рассказал торговый представитель Российской Федерации в Социалистической Республике Вьетнам Вячеслав Харинов.

SOUTHERN URALS WILL INCREASE EXPORTS TO THE COUNTRIES NEAR AND FAR ABROAD

Alexei Texler, the Head of the Chelyabinsk region, met with the trade representatives of the Russian Federation in foreign countries (Hungary, Serbia, Poland, Kazakhstan, Vietnam and Turkey). They discussed the prospects for expanding sales markets of Russian goods and upcoming visits to the Chelyabinsk region by delegations from Hungary, Serbia, and Poland. Earlier Vladimir Putin, the President of the Russian Federation has identified one of the main objectives of the development of the country's economy - ensuring the growth of non-resource-based and non-energy exports to \$ 250 billion by 2024. A serious work with foreign partners is required to achieve the indicators.

As the head of the region emphasized, when opened the meeting, the tasks of increasing foreign trade in non-resource-based turnover are outlined in the "May" Presidential Decree, and the region pays special attention to this. The fact that the

regard, our interaction with trade missions – promoting the interests of the region and its manufacturers – is the most important direction of the work. Trade missions serve as a conduit between foreign countries and regional companies," said Alexey Teksler.

The head of the region has noted that the South Urals authorities are counting on the assistance of The Institution of A Trade Mission in promoting local products to the foreign markets, and are interested in information about projects and positive practices of trade missions with European countries. The delegation of the Chelyabinsk region plans to visit Kazakhstan in September 2019, to visit Turkey in December, and also to take part in the EXPO RUSSIA-VIETNAM exhibition in November.

At the end of the meeting, Alexey Teksler invited the representatives of Hungary, Serbia and Poland to visit the South Urals with a business mission.

"Chelyabinsk region is interesting for

of the Russian Federation and the Ministry of Economy of Serbia, a memorandum on the creation of a zone of Russian enterprises for their localization in Serbia has been agreed and ready for signing," said Andrei Khripunov, sales representative of the Russian Federation in the Republic of Serbia.

"Russia has a growing trade turnover with Poland – there is a positive dynamic and the prices for fuel and energy raw materials are falling. That means that growth is provided precisely by non-resource-based exports," has underlined Vladimir Nefedov, a trade representative of the Russian Federation in the Republic of Poland.

"Last year, the turnover in agriculture between Russia and Vietnam has increased: earlier, there were shipped 250-300 thousand tons of grain a year, last year the turnover made 1 million 200 thousand tons, and there is a share of the Chelyabinsk region in this volume. Miass production fire equipment is actively supplied to the Republic. Among the



Chelyabinsk region occupies one of the leading positions in non-energy exports among the regions of Russia is a good proof of it.

"It is important for us to keep the level of exports of metallurgical production at our enterprises at a high level (now it is about 80%). It is equally important to increase supplies in other sectors in order to diversify the economy: agriculture, engineering, food production, and tourism have great potential in the Chelyabinsk region. In this

Serbia; it is one of the centers of Russian industry. At the same time, Serbia is one of the European countries that does not join the anti-Russian sanctions. A new agreement will soon be signed, which will open up the duty-free market of Serbia to five European countries. Currently, the country is a candidate for EU membership, and the duties on deliveries with the European Union have been reduced to zero - we can enter the "third world" countries through Serbia. In addition, between the Ministry of Industry and Trade

new directions there can be distinguished promising supplies of drugs and medical equipment, agricultural products and food industry. We consider the Chelyabinsk region as a promising region for cooperation. For the second year Vietnam has been working within the free trade area with the European Union conditions, almost all goods are not subject to customs duties," said Vyacheslav Kharinov, the trade representative of the Russian Federation in the Socialist Republic of Vietnam.

АЛЕКСЕЙ ТЕКСЛЕР ОБОЗНАЧИЛ ГЛАВАМ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ ПРИОРИТЕТНЫЕ ЗАДАЧИ ПО РАЗВИТИЮ ТЕРРИТОРИЙ



Алексей Текслер на областном совещании с руководителями муниципалитетов поставил перед ними первоочередные задачи по улучшению качества жизни южноуральцев. Среди них – строительство и ремонт социальных объектов, переход на новую систему обращения с твердыми коммунальными отходами, озеленение, благоустройство. Также глава региона призвал активнее участвовать в федеральных конкурсах и использовать грантовую поддержку для развития территорий.

Открывая совещание, Алексей Текслер акцентировал внимание глав городов и районов на решении важных для жителей

Челябинской области проблем: строительстве и ремонте объектов социальной инфраструктуры, переходе на новую систему обращения с ТКО, озеленении городов, прежде всего промышленных центров (начата работа по формированию новой областной программы «Зеленый город»), разработке и принятии программ благоустройства муниципалитетов.

«Необходимо привести в порядок подходы и подъезды к социальным объектам. Синхронизация строительства жилья и объектов социальной инфраструктуры в рамках комплексной застройки – это крайне важная задача. Прошу обратить

на это внимание: большое количество жалоб людей на отсутствие комплексной застройки. Особый приоритет – приведение в порядок дорог, системы общественного транспорта, реализация нового кадрового проекта, направленного на повышение эффективности всех уровней государственного и муниципально-управления, в том числе вовлечение новых сотрудников в органы госвласти. Такой объем поручений касается многих региональных ведомств и практически всех муниципалитетов. Рассчитываю на вашу слаженную и профессиональную работу», – отметил руководитель области.

Также Алексей Текслер призвал глав городов и районов области активнее участвовать в федеральных конкурсах, победа в которых обеспечивает получение грантов.

«Указом Президента РФ определены 15 показателей оценки эффективности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации. Регионы, которые покажут высокие темпы развития, получат федеральные гранты. Первые итоги будут подводиться уже осенью этого года. Распределяться будет достаточно крупная сумма – 50 млрд рублей, и побороться за эти деньги – это наша общая задача. Нам нужно быть лучшими по 15 показателям. Не надо упускать такую возможность», – подчеркнул Алексей Текслер.

Кроме того, глава региона призвал глав использовать возможности государственной программы по развитию моногородов: «У нас в области их 16, считаю, что есть серьезный потенциал, который надо использовать».

В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ ИНИЦИИРУЕТСЯ НОВАЯ МЕРА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Челябинская область рассматривает целесообразность запуска новой формы поддержки предпринимателей «Рубль за квадратный метр». Если бизнесмены поддержат эту инициативу, то смогут на льготных условиях пользоваться государственным имуществом.

Участие в программе позволит потенциальным инвесторам арендовать помещения и здания за символическую плату – 1 рубль за квадратный метр. При этом в договор будет включено условие, которое предприниматель обязуется выполнить. Обычно это реставрация и приспособление объектов под социальные нужды. Благодаря таким мерам создаются благоприятные условия для ведения малого и среднего бизнеса, который является важнейшим фактором инновационного развития и улучшения отраслевой структуры экономики региона.

Министерством имущества и природных ресурсов Челябинской области сформирован предполагаемый перечень государственных объектов для предоставления в аренду на льготных условиях.

В случае заинтересованности вы можете высказать свое мнение или предложения по поводу планируемой меры поддержки,



а также выбрать из предложенных в перечне объектов недвижимости те, что могут быть рассмотрены в качестве перспективных объектов для инвестирования (долгосрочная аренда до 25 лет с инвестиционными обязательствами инвестора).

ALEXEY TEKSLER HAS OUTLINED THE MUNICIPAL ADMINISTRATORS THE PRIORITY TASKS FOR THE TERRITORIES DEVELOPMENT



At the regional meeting Alexey Teksler has set the municipal administrators high priority tasks for improving the quality of life of South Ural people. Among them there are such tasks as the construction and repair of social facilities, the transition to a new system of treatment of solid household waste (SMW), landscaping, urban beautification. The head of the region also appealed to be more active in federal competitions participation and to use grant support for the territories development.

When opening the meeting, Alexey Teksler put a special stress for the heads of the cities and districts to the important for the residents of the Chelyabinsk region solutions: building and repairing of public amenities, switching to a new system for SMW handling, greening cities and the industrial centers (the work on new municipal "Green City" program has begun), developing and adopting municipal improvement programs.

"It is necessary to upgrade the approaches and entrances to the social facilities. Synchronization of construction of housing and social infrastructure facilities within the framework of complex development is an extremely important task. I call for paying attention to the fact that there is a large number of complaints on the lack of integrated development. A special priority is to improve the roads and the public transport system, the implementation of a new personnel project aimed at improving the efficiency at all levels of state and municipal administration, including the involvement of new employees to the government bodies. Such amount of instructions applies to many regional departments and almost all municipalities. I am counting on your well-coordinated and professional work," said the head of the region.

Alexey Teksler also encouraged the heads of the cities and districts of the region to

actively participate in federal competitions, the victory in which ensures receiving grants.

"The decree of the President of the Russian Federation defines 15 indicators for the efficiency evaluation of the executive bodies of the Russian Federation entities. Regions that show high rates of development will receive federal grants. The first results will be announced this autumn. A rather large sum of money will be distributed – 50 billion rubles, and to compete for this money is our common task. We need to be the best in all the 15 indicators. Don't miss the opportunity", – said Alexey Teksler.

In addition, the head of the region urged the authorities to use the possibilities of the state program for the development of single-industry towns: "We have 16 of them, I believe that there is a serious potential that needs to be used."

A NEW MEASURE OF SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESSES IS BEING INITIATED IN THE CHELYABINSK REGION

Chelyabinsk region is considering the reasonability of launching the new form of support for entrepreneurs "Ruble per square meter." If the businessmen support this initiative, they will be able to use state property on favorable terms.

Participation in the program will allow potential investors to rent premises and buildings for a nominal fee – 1 ruble per square meter. At the same time, the contract will stipulate to the entrepreneur a special condition that should be implemented. Usually it may be restoration and adaptation of the objects for social needs. Thanks to such measures, favorable conditions for small and medium-sized businesses are created, and that is the most important factor in the innovative development and improvement of the sectoral structure of the regional economy.

The Ministry of Property and Natural Resources of the Chelyabinsk Region has formed an estimated list of state facilities for leasing on preferential terms.



Феномен торгово-промышленных палат – уникальный, не имеющий аналогов в истории человечества всемирный институт бизнес-дипломатии. ТПП каждого региона вносит свой вклад в выполнение глобальных задач. Об этом мы поговорили с президентом Южно-Уральской ТПП Федором Дегтяревым.

**Федор Дегтярев,
президент Южно-Уральской ТПП:**



«РОЛЬ ИНСТИТУТА ТПП В РОССИИ ДОЛЖНА ВОЗРАСТАТЬ»

– Федор Лукич, какова роль ТПП в Челябинской области и в России в целом?

– Я отдал служению системе ТПП РФ почти 30 лет и благодарен судьбе за это. Поистине удивительный институт для самореализации не только предпринимателей, но и всех творческих, инициативных людей!

Говоря о роли ТПП, не следует ограничивать ее регионом или страной. Это беспрецедентный всемирный институт, и мы, Южно-Уральская палата, имеющая признание Всемирной Федерации палат и Конфедерации палат стран АТР, ясно понимаем это.

Мы живём в условиях глобального экономического противостояния и возрастающей борьбы за рынки сбыта, за новейшие технологии, и место России в этой гонке зависит от уровня взаимодействия бизнеса и власти. А потому роль института ТПП в России должна возрастать.

Миссия ТПП РФ, имеющей общегосударственную структуру, и задачи, определенные ФЗ и мировой системой ТПП, – содействие экономическому лидерству России.

А задачей экономического лидерству Челябинской области – миссия нашей ТПП, крупнейшего бизнес-объединения Южного Урала.

– Что мотивирует предпринимателя быть участником ТПП?

– ТПП – эффективная площадка для диалога бизнеса и власти. У нас есть реальная возможность донести до органов власти инициативы, направленные на развитие экономики и предпринимательства, ис-

пользуя предоставленное законодательством право ТПП принимать участие в оценке воздействия на хозяйственную деятельность существующей нормативно-правовой базы и ее корректировках. Для этого в палате создано 17 общественных формирований по отраслям экономики. В составе комитетов более 200 представителей бизнеса. За 2018 год выработано и направлено в органы законодательной и исполнительной власти, ТПП РФ и профильные комитеты Госдумы РФ более 60 предложений и инициатив по совершенствованию законодательной базы.

Мы проводим множество мероприятий, прежде всего для членов палаты. Например, недавно была организована масштабная конференция для предпринимателей «Бизнес-2019: новое в системе поддержки предпринимателей Челябинской области».

– Какими возможностями располагает ЮУ ТПП для помощи бизнесу?

– Представители палаты принимают участие в работе экспертных и консультативных советов, комиссий, рабочих групп, созданных при ветвях власти всех уровней, ТПП РФ. Формируют мнение бизнес-сообщества относительно нормативно-правовой базы, влияющей на деловой климат региона. И мы видим стремление власти активно сотрудничать с нами.

Наша ТПП уделяет большое внимание экспертизе региональных паспортов по двенадцати нацпроектам, обозначившим основные направления развития России до

2024 года. В этой работе активное участие принимают председатели наших комитетов, члены совета, в том числе доктора и кандидаты наук.

Особый интерес для системы ТПП РФ представляет проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Подразделения и службы ЮУ ТПП предоставляют более 200 услуг по всему спектру предпринимательской деятельности. Члены ТПП имеют право на скидки при их получении.

Экспертная деятельность является традиционным видом таких услуг. Отдел экспертиз проводит строительно-технические, автотехнические, товароведческие, почерковедческие и другие виды экспертиз.

Предоставляются бесплатные консультации по актуальным вопросам ведения предпринимательской деятельности.

Центр интеллектуальной собственности оказывает спектр услуг в области регистрации и охраны результатов интеллектуальной деятельности в России и за рубежом. Создан центр по оказанию помощи представителям бизнеса по формированию, охране, защите и управлению интеллектуальной собственностью «Интеллектуальная собственность под защитой».

Центр ВЭД помогает предприятиям области найти партнеров в любой стране, наладить взаимовыгодные отношения с иностранными и российскими фирмами. Сотрудники центра решают все вопросы,



связанные с организацией поездок делегаций Челябинской области, а также полностью отвечают за деловые программы визитов.

Для выполнения требований законов и определения реального влияния на загрязнение окружающей среды от деятельности предприятий Челябинской области отдел экологии ЮУ ТПП разрабатывает экологические проекты, оказывает содействие в получении лицензий на деятельность по обращению с отходами, подготовке к проведению плановых проверок.

Важным участком нашей работы является продвижение компаний-участников с помощью информационных ресурсов палаты.

Пресс-релизы компаний бесплатно размещаются на сайте ЮУ ТПП и рассылаются по подписчикам сайта. Размещение пресс-релиза на нашем сайте более эффективно, чем размещение рекламных статей.

– Как строятся отношения палаты, представляющей интересы бизнеса, и властей региона?

– За 27 лет работы палаты мы неоднократно проходили смену региональной власти, но соблюдение принципа её ответственности за системное развитие предпринимательства для нас было основным условием взаимодействия. Для палаты определяющими являются её репутация, качество предоставляемых нами услуг, заинтересованность бизнеса в участии в ЮУ ТПП. И, я полагаю, для региональной власти, отстаивающей государственные интересы, выгодно использовать ресурс палаты.

Приведу яркий пример взаимодействия региональной власти и предпринимательского сообщества: реализацию нацпроекта «Международная кооперация и экспорт». Он не может реализоваться без участия палаты – ведущего государственного института бизнес-дипломатии. Об этом заявил Президент России, выступая на съезде ТПП РФ.

Уровень взаимодействия палаты и исполнительной власти Челябинской области в этом проекте максимально высокий. Ежегодный план конгрессно-выставочных мероприятий утверждается губернатором и формируется с участием палаты. Руководство региона по нашему обращению ведет работу с предприятиями в рамках новых постановлений правительства, обеспечивающих и лоббирующих экспорт отечественной продукции. Мы – организаторы зарубежных визитов официальных и деловых делегаций Челябинской области.

Важнейшим мы считаем взаимодействие с органами законодательной власти региона. Мы являемся постоянными участниками заседаний Законодательного собрания. Оценка регулирующего

воздействия, инициатива в принятии нормативных актов, формирующих условия ведения бизнеса в регионе, – это интеллектуальный вклад палаты в развитие экономики Челябинской области.

– Главная задача нашего журнала, выходящего при поддержке ТПП, – показать инвестиционные возможности регионов и осветить деятельность иностранных компаний на территории РФ. Как вы оцениваете инвестиционный потенциал Челябинской области?

– Общий объем инвестиций в основной капитал в регионе с 2014 по 2017 год имел тенденцию к снижению. Но в тот же период наблюдался стабильный рост инвестиций в отраслях, составляющих основу экономики региона и выпускающих продукцию, экспортируемую за рубеж и вывозимую в другие регионы страны: в горнодобывающей промышленности инвестиции в основной капитал увеличились в 2,4 раза, в обрабатывающих отраслях выросли в 1,4 раза.

В регионе ведется активная работа по улучшению инвестиционного климата, и это дает результаты. В 2017 году Челябинская область поднялась на 10 пунктов (с 32-го на 22-е место) в национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах РФ (организатор – Агентство стратегических инициатив) и сохранила эту позицию в 2018 году. В рейтинге по определению уровня развития государственно-частного партнерства в субъектах РФ (организатор – Платформа поддержки инфраструктурных проектов) Челябинская область в 2017 году поднялась на 12 пунктов – с 36-го на 24-е место. Челябинская область характеризуется наивысшей возможной оценкой качества бюджетного процесса, имеет кредитный рейтинг АКРА «АА-» с прогнозом «стабильный».

– В прошлом году Челябинская область занимала 22-е место в инвестиционном рейтинге АСИ. Что надо сделать, чтобы продолжить подъем?

– В 2019 году эксперты АСИ определили области 21 место, оставив нас в шаге от заветного топ-рейтинга состояния инвестиционного климата регионов, который традиционно презентуют на Петербургском международном экономическом форуме.

Палата непосредственно участвует в этом проекте, первый вице-президент ЮУ ТПП Игорь Аристов является сопредседателем экспертной группы АСИ в Челябинской области. Он неоднократно был отмечен региональным правительством за системную работу по улучшению инвестиционного климата региона.

А к концу 2017 году мы были на 32 месте! В положительной динамике есть известная доля участия нашей палаты, которая

через постоянную работу в группе АСИ рекомендовала ответственным за привлечение инвестиций ведомствам необходимые мероприятия и контролировала исполнение областью обязательных требований агентства.

Чтобы перейти на более высокую ступень, Челябинской области нужен принципиально новый уровень взаимодействия власти и бизнес-объединений. И у бизнес-сообщества области высокий уровень ожидания того, что новой командой управления регионом будут реализованы программы привлечения инвестиций для модернизации существующих и создания новых инновационных производств.

– Какие ключевые проекты, направленные на развитие бизнеса, вы реализуете или поддерживаете?

– Традиционно наша ТПП является организатором и участником различных конкурсов профмастерства и соревнований.

Одним из ключевых направлений нашей деятельности является борьба с коррупцией. Мы участвуем в реализации еще одного проекта ТПП РФ – «Бизнес-барометр коррупции». В этом году приняли участие уже в VI его этапе. Это независимое исследование отношения предпринимательского сообщества к коррупции и оценка бизнесом госполитики противодействия ей. С 2018 года проект включен в Национальный план противодействия коррупции на 2018-2020 годы, утвержденный Указом Президента РФ. В ходе исследований было опрошено 965 компаний-членов ЮУ ТПП.

В 2016 году меня назначили председателем российско-узбекского Делового совета, я вошел в состав Межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству между РФ и Республикой Узбекистан. В настоящее время в состав совета входят 117 крупнейших российских компаний.

Продолжаем сотрудничество и с Фондом развития промышленности РФ. Проекты четырех предприятий-членов ЮУ ТПП профинансированы ФРП в 2018 году в размере от 70 до 500 млн руб.: Челябинского кузнечно-прессового завода, ООО «Нефть-Сервис» (Миасс), Копейского машиностроительного завода, ООО «Модерн Гласс» (Челябинск).

Мы реализуем онлайн-проект ТПП РФ «ЭТО БИЗНЕС» – информационный портал для развития и поддержки предпринимателей: самые свежие изменения в юридической, бухгалтерской и налоговой базах, государственная поддержка, поиск рынков сбыта, инструменты развития бизнеса и т.д. Членам палаты предоставляется бесплатный доступ к этому portalу.

Интервью подготовлено при участии пресс-службы Южно-Уральской ТПП

Fedor Degtyarev,
President of the South Ural CCI:

“THE ROLE OF THE CCI INSTITUTE IN RUSSIA SHOULD GROW”

The phenomenon of chambers of commerce and industry is unique, it is a global institution of business diplomacy, which has no analogues in the history of mankind. The CCI of each region contributes to the fulfillment of global objectives. We talked about this with Fedor Degtyarev, President of the South Ural CCI.



– *Mr. Degtyarev, what is the role of the CCI in the Chelyabinsk region and in Russia as a whole?*

– I have given the service to the CCI of Russia system almost 30 years and I'm grateful for this. It is a truly amazing institution for the self-realization of not only entrepreneurs, but also all creative, enterprising people!

Speaking about the role of the CCI, one should not limit it to a region or a country. This is an unprecedented world institution, and we, the South Ural Chamber, which has the recognition of the World Federation of Chambers and the Confederation of Chambers of the Asia-Pacific Countries, clearly understand this.

We live in conditions of a global economic confrontation and an increasing struggle for sales markets, for the latest technologies, and Russia's place in this race depends on the level of interaction between business and government. Therefore, the role of the CCI institute in Russia should grow.

The mission of the CCI of Russia, which has a nationwide structure, and the tasks defined by the Federal Law and the world CCI system, is to assist Russia's economic leadership.

And the promotion of the economic leadership of the Chelyabinsk region is the mission of our CCI, the largest business association in the South Ural.

– *What motivates an entrepreneur to be a member of the CCI?*

– The CCI is an effective platform for dialogue between business and government. We have a real opportunity to convey to the authorities initiatives aimed at the development of the economy and entrepreneurship, using the right to take part in assessing the impact on economic activities of the existing regulatory framework and its adjustments granted by

the legislation. For this purpose, 17 public formations by branches of the economy have been created in the Chamber. There are more than 200 business representatives in the committees. For 2018, more than 60 proposals and initiatives to improve the legislative framework were developed and submitted to the legislative and executive authorities, the CCI of Russia and relevant committees of the State Duma of the Russian Federation.

We carry out many activities, primarily for members of the Chamber. For example, a large-scale conference for entrepreneurs “Business-2019: the new in the system of support for entrepreneurs of the Chelyabinsk region” has been organized recently.

– *What opportunities does the SU CCI have to help business?*

– Representatives of the Chamber take part in the work of expert and advisory councils, commissions, working groups established under the branches of government at all levels, and CCI of Russia. They form the opinion of the business community regarding the regulatory framework affecting the business climate of the region. And we see the desire of the authorities to actively cooperate with us.

Our CCI pays great attention to the examination of regional passports for twelve national projects, outlining the main directions of development of Russia until 2024. The chairmen of our committees, members of the council, including doctors and candidates of science, take an active part in this work.

The project “Small and medium-sized enterprises and support for individual entrepreneurial initiatives” is of particular interest for the CCI of Russia system.

Subdivisions and services of the SU CCI provide more than 200 services across the entire spectrum of business activities. The

CCI members are entitled to discounts upon receipt.

Expert activity is a traditional type of such services. The examination department conducts construction, technical, autotechnical, merchandising, handwriting and other types of expertise. We provide free advice on topical business issues.

The center for intellectual property provides a range of services in the field of registration and protection of the results of intellectual activity in Russia and abroad. A center to assist business representatives in the formation, protection and management of intellectual property “Intellectual Property Under Protection” has been established.

The foreign economic activity center helps enterprises of the region to find partners in any country, to establish mutually beneficial relations with foreign and Russian companies. The staff of the center solves all questions related to the organization of travel of delegations of the Chelyabinsk region, and is also fully responsible for the business programs of the visits.

The SU CCI Department of Ecology develops environmental projects, assists in obtaining licenses for waste management activities, and preparing for scheduled inspections to fulfill the requirements of the laws and determine the real impact on environmental pollution from the activities of enterprises in the Chelyabinsk region.

An important part of our work is the promotion of the participating companies through the information resources of the Chamber.

Press releases of companies are posted free of charge on the SU CCI website and sent to the site subscribers. Placing a press release on our website is more effective than placing advertising articles.

- How are relations of the Chamber, representing the interests of the business, and the authorities of the region being built?

- For 27 years of work of the Chamber, we have repeatedly passed the change of regional power, but the observance of the principle of its responsibility for the systemic development of entrepreneurship was the main condition for interaction for us. Our reputation, the quality of the services we provide, and the interest of the business in participating in the SU CCI are decisive for the Chamber. And, I suppose, for the regional authorities defending the state interests, it is advantageous to use the Chamber's resource.

I will give a vivid example of the interaction of regional authorities and the business community: the implementation of the national project "International Cooperation and Export". It cannot be realized without the participation of the Chamber – the leading non-state institution of business diplomacy. This was stated by the President of Russia, speaking at the Congress of the CCI of Russia.



The level of interaction between the chamber and the executive branch of the Chelyabinsk region in this project is as high as possible. The annual congress and exhibition plan is approved by the governor and is formed with the participation of the Chamber. The leadership of the region, according to our appeal, is working with enterprises in the framework of new government decrees providing and lobbying for the export of domestic products. We are the organizers of foreign visits of official and business delegations of the Chelyabinsk region.

We consider interaction with the legislative authorities of the region to be the most important. We are regular participants in the meetings of the Legislative Assembly. The regulatory impact assessment, an initiative in adopting regulations that shape the business environment in the region, is an intellectual contribution of the Chamber to the development of the Chelyabinsk region's economy.

- The main task of our magazine, published with the support of the CCI, is to show the

investment opportunities of the regions and highlight the activities of foreign companies in the Russian Federation. What do you assess the investment potential of the Chelyabinsk region?

- The total investment in fixed assets in the region from 2014 to 2017 tended to decrease. But in the same period, there was a steady growth in investments in industries that form the basis of the regional economy and produce goods exported abroad and to other regions of the country: in the mining industry, investments in fixed assets increased 2.4 times, in manufacturing industries grew 1.4 times.

The region is actively working to improve the investment climate, and this gives results. In 2017, the Chelyabinsk region rose by 10 points (from 32nd to 22nd place) in the national rating of the investment climate in the regions of the Russian Federation (organized by the Agency for Strategic Initiatives) and retained this position in 2018. In 2017, in the rating to determine the level of development of

public-private partnership in the regions of the Russian Federation (organized by the Platform for supporting infrastructure projects), the Chelyabinsk region rose by 12 points – from 36th to 24th place. The Chelyabinsk region is characterized by the highest possible assessment of the quality of the budget process; it has a credit rating of ACRA "AA-" with a "stable" outlook.

- Last year, the Chelyabinsk region ranked 22nd in the ASI investment rating. What needs to be done to continue climbing?

- In 2019, the ASI experts identified the region's position as 21st, leaving us one step away from the sacred top-rating of the investment climate of the regions, which will traditionally be presented at the St. Petersburg International Economic Forum.

The Chamber is directly involved in this project, First Vice-President of the SU CCI Igor Aristov is the co-chairman of the ASI expert group in the Chelyabinsk region. He was repeatedly noted by the regional government

for systematic work to improve the investment climate in the region.

And in 2017 we were in 32nd place! In positive dynamics, there is a certain share of our Chamber's participation, which, through regular work in the ASI group, recommended to the departments responsible for attracting investment the necessary measures and supervised the implementation of the mandatory requirements of the agency.

To move to a higher level, the Chelyabinsk region needs a fundamentally new level of interaction between government and business associations. And the business community of the region has a high level of expectation that the new regional management team will implement investment attraction programs to modernize existing and create new innovative industries.

- What are the key projects aimed at business development do you implement or support?

- Traditionally, our CCI is the organizer and participant of various professional skill contests and competitions.

One of the key areas of our activity is the fight against corruption. We are participating in the implementation of another project of the CCI of Russia – "Business-Barometer of Corruption". This year we took part in its VI stage. This is an independent study of the attitude of the business community to corruption and the assessment of government policies of countering it by the business. Since 2018, the project has been included in the National Anti-Corruption Plan for 2018-2020, approved by the Presidential Decree. In the course of the research, 965 member companies of the SU CCI were surveyed.

In 2016, I was appointed chairman of the Russian-Uzbek Business Council, I joined the Intergovernmental Commission on Economic Cooperation between the Russian Federation and the Republic of Uzbekistan. At present, the board includes 117 largest Russian companies.

We continue our cooperation with the Industry Development Fund of the Russian Federation. The projects of the four member enterprises of the SU CCI were financed by the IDF in 2018 in the amount of 70 to 500 million rubles: Chelyabinsk Forge-and-Press Plant, Neft-Service LLC (Miass), Kopeisk Machine-Building Plant, Modern Glass LLC (Chelyabinsk).

We are implementing an online project of the CCI of Russia "THIS IS BUSINESS" ("ЭТО БИЗНЕС") – an information portal for the development and support of entrepreneurs: the most recent changes in the legal, accounting and tax bases, government support, search for markets, business development tools, etc. Members of the chamber have free access to this portal.

Interview prepared with the participation of the press service of the South Ural CCI

Директор «Бэст Тулс Сервис» Анна Криницына:

«МОЯ РАБОТА – ЭТО БИЗНЕС ПО ЛЮБВИ!»

Всего два года назад возглавляемая ею компания начала заниматься производством металлообрабатывающего инструмента и оборудования, а также комплектующих для металлообрабатывающих станков, но за это время уже успела завоевать репутацию и уважение среди заказчиков и коллег. Что подтолкнуло девушку сделать выбор такого профиля деятельности, чего удалось добиться и что еще предстоит, – говорим с Анной Криницыной.



– Анна, как вы пришли к идее создать такой бизнес?

– В 2016 году я даже не предполагала, что буду заниматься собственным делом. Я много лет занимала руководящие должности в образовании, но в какой-то момент решила все в жизни поменять. Стала помощником руководителя компании, занимающейся продажей режущего инструмента, получила колоссальный опыт в механической обработке металлов, отработав несколько месяцев фрезеровщиком на предприятии моих друзей. В цехе механической обработки у меня был компетентный наставник, который дал фундаментальные технические знания на практике. С тех пор я разговариваю с технологами на их языке.

Параллельно с обучением я открыла свою фирму по продаже инструмента.

– А что было дальше?

– Мы активно занимались мониторингом рынка металлообработки, изучали потребности предприятий, узнавали, какие задачи необходимо решать. На одной из профильных выставок заключили партнёрское соглашение с владельцами заточного станка из Германии. Объединив усилия, отработали выпуск специального осевого инструмента и стандартных позиций. Испытания нашего инструмента и импортных аналогов в одинаковых условиях продемонстрировали, что показатели стойкости и производительности нашего «Умного инструмента» по качеству даже превосходят продукты некоторых европейских производителей, а цена нашего инструмента при этом была значительно ниже.

В 2018 году мы стали резидентами государственной организации «Бизнес-инкубатор» Министерства экономического развития Челябинской области,

защитив наш бизнес-проект «Умный инструмент – инструмент будущего». Это дало нам возможность развития коммерческого направления деятельности.

– Много кто сейчас выпускает инструмент, в чем ваша особенность?

– Мы производим высококачественный инструмент по стандарту ISO на немецких станках из импортных материалов. Русского там – только наши мозги и смекалка. Аналогичных производств в России единицы.

Чтобы добиться поставленных задач, мы приобрели специальную обмерочную машину, с помощью нее можно измерить конфигурацию любого изделия.

Металообработчики знают, что сейчас очень востребовано направление бережливого производства – а мы можем восстановить любую фрезу (при оптимальной степени износа). Мы восстанавливаем геометрию и наносим любые покрытия на инструмент. Есть клиенты, которые отправляют нам фрезы партиями, и они, благодаря нашей работе, «живут» еще минимум три переточки. Это дает экономию производству до 80%, что весьма существенно для клиента.

– Все ли гладко с кадрами, учитывая, что у вас молодой коллектив?

– Здесь есть свои особенности. Молодежь полна идей, ее можно научить многому, но у них нет той степени ответственности, которая необходима. Сейчас у нас в отделе продаж пять человек, и я ими довольна, они хорошо справляются, выполняют поставленные задачи. Мы отлично отработали пятидневную ставку в Екатеринбурге. Выяснилось, что наша продукция интересна даже самым

искушенным заказчикам из Москвы и Петербурга.

– Почему вы называете свой инструмент «умным»?

– Так как мы работаем на отечественном рынке в рамках импортозамещения нами был разработан логотип и название, которое действительно русское и для русских. Нашего медведя уже узнают, а «Умный инструмент» скоро будет на всех производствах России и ближнего зарубежья.

– Насколько востребованы ваши инжиниринговые услуги?

– Мы успешно решаем инжиниринговые задачи, когда необходимо обеспечить высокое качество по низкой цене и оптимально снизить нагрузку на станок. Мы не ограничены условиями дилерства, поэтому решаем задачи производства самым оптимальным способом. Все это дает нам оптимальное конкурентное преимущество.

– Какие задачи стоят перед вами на сегодняшний день?

– Наша первоочередная задача – увеличить мощности производства, заявок очень много, нужно расширять парк станков.

Еще мы совместно с научно-исследовательским центром ЮрГУ разрабатываем уникальное покрытие, которое повысит стойкость и долговечность любых режущих инструментов. Мы не стоим на месте и постоянно решаем интересные задачи: так, например, сейчас мы прорабатываем возможность выпуска инструмента для обработки стоматологических имплантов.

Думаю, все получится, потому что моя работа – это бизнес по любви!

Ульяна Кухтина

Anna Krinitsyna, Director
of Best Tools Service:

“MY WORK is a business of love!”

Only two years ago, the company headed by Anna began manufacturing metalworking tools and equipment, as well as components for metalworking machines, but during this time it managed to gain reputation and respect among customers and colleagues. We are talking with Mrs Krinitsyna about what prompted her to make a choice of such an activity, what has been and will be achieved.



– Anna, how did you come up with the idea of creating such a business?

– In 2016, I did not even imagine that I would run my own business. For many years I held senior positions in educational sphere, but at some point I decided to change everything in my life. I became an assistant to the head of a company that sells cutting tools, gained tremendous experience in metal machining, having worked for several months as a milling machine operator at my friends' company. In the machining shop I had a competent mentor who gave fundamental technical knowledge in practice. Since then, I have been talking to technologists in their language.

In parallel with the training, I opened my own company selling tools.

– What happened next?

– We actively monitored the metalworking market, studied the needs of enterprises, and learned what tasks need to be addressed. At one of the specialized exhibitions we entered into a partnership agreement with the

owners of the grinding machine producer from Germany. Having joined forces, we have completed the production of a special axial tool and standard machines. Tests of our tool and imported analogues in the same conditions showed that the durability and performance of our Smart Tool even surpass the products of some European manufacturers, and the price of our tool was significantly lower.

In 2018, we became residents of the state organization Business Incubator of the Ministry of Economic Development of the Chelyabinsk region, defending our business project “The Smart Tool is the tool of the future.” This gave us the opportunity to develop commercial activities.

– Many companies are releasing tools now, what is your peculiarity?

– We produce high-quality ISO tools on German machines from imported materials. Only our brains and ingenuity are Russian. There are very few similar production units in Russia.

In order to achieve the objectives, we purchased a special measuring machine, which helps us to measure configuration of any product.

Metal processing companies know that the area of lean manufacturing is very much in demand now – and we can restore any mill (with an optimal degree of wear). We restore the geometry and apply any coating on the tool. There are customers who ship us cutters in batches, and they, thanks to our work, “live” at least three more regrinding. This saves production up to 80%, which is very significant for the client.

– Is everything smooth with personnel, considering that you have a young team?

– It has its own features. The youth is full of ideas, it can be taught a lot, but they do not have the degree of responsibility that is

necessary. Now we have five people in the sales department, and I'm happy with them, they do a good job, they do the assigned tasks. We have perfectly worked out a five-day exhibition in Yekaterinburg. It turned out that our products are interesting even to the most demanding customers from Moscow and St. Petersburg.

– Why do you call your tool “smart”?

– Since we work in the domestic market in the framework of import substitution, we have developed a logo and a name that is truly Russian and for Russians. Our bear is already recognized, and soon the Smart Tool will be in all productions in Russia and the near abroad.

– How popular are your engineering services?

– We successfully solve engineering tasks when it is necessary to ensure high quality at a low price and optimally reduce the load on the machine. We are not limited to the conditions of dealership, so we solve production problems in the most optimal way. All this gives us an optimal competitive advantage.

– What are the challenges you face today?

– Our primary task is to increase production capacity, there are a lot of applications, and we need to expand the fleet of machines.

We are also working with the Research Center of South Ural State University to develop a unique coating that will increase the durability of any cutting tools. We do not stand still and constantly solve interesting problems: for example, we are now working on the possibility of producing a tool for the treatment of dental implants.

I think everything will work out, because my work is a business of love!

Ulyana Kukhtina



ИСКУССТВО, проверенное временем

О заводе «Златоустовская оружейная фабрика» знают далеко за пределами России. Его считают гордостью нашей страны. Эта первая российская государственная фабрика холодного оружия является одним из старейших южноуральских предприятий. Она была открыта 16 декабря 1815 года и в 2015 году отметила свой двухсотлетний юбилей. Уже на протяжении нескольких веков завод занимается производством холодного, строевого и наградного оружия. Более 10 лет им руководит Валерий Александрович Томея, под чутким руководством которого предприятие стремительно движется вперед и наращивает обороты.

Златоустовское оружие всегда отличалось от других высоким качеством металла, которое добывалось Златоустовским чугунолитейным и железоделательным заводом, основанным еще в 1754 г. Фабрика должна была изготавливать все виды холодного оружия, состоявшего на вооружении, а также выполнять специальные заказы на изготовление украшенного оружия. Во второй половине XIX века Златоустовская фабрика почти полностью удовлетворяла потребности армии и флота в строевом оружии для нижних чинов. Офицеры заказывали личное холодное оружие частным образом на Златоустовской фабрике. Доля частных заказов в продукции Златоустовской фабрики была довольно значительной (в отдельные годы могла достигать 85-86%).

Постепенно количество заказов на изготовление украшенного холодного оружия значительно возрастает. На фабрику стали обращаться отдельные полки, офицеры любого ранга, промышленники, чиновники, различные организации

и частные лица, имевшие возможность заплатить за продукцию.

Наибольшую славу фабрике принесла тонкая и изящная гравюра на стали, покрывающая металлические изделия великолепного качества. Цари, генеральные секретари ЦК КПСС и президенты РФ как большую ценность преподносили своим зарубежным друзьям изделия уральских мастеров.

Златоустовские гравюры украшают холодное оружие и предметы домашнего интерьера и обихода – шкатулки, портсигары, письменные приборы. Очень часто гравировка применяется при изготовлении предметов культа – потиров, подсвечников, дароносиц и окладов для икон. Медали, ордена, спортивные кубки – тоже плоды труда гравёров. Златоустовская гравюра на стали – это визитная карточка фабрики, ее фирменный эксклюзивный бренд, известный далеко за пределами Челябинской области и всей России.

Талантливые уральские мастера, которые изначально были обучены немецкими гравёрами, быстро освоили это искусство и

начали создавать невероятные произведения. Они не боялись экспериментировать, создавая сюжеты по мотивам родной природы и животного мира Урала. Они научились чувствовать металл, воссоздавать на нем картины, которые становились не просто произведениями искусства, а иногда даже служили историческими «документами». Невероятной красоты оружие, доспехи, портреты императоров, царей, политических деятелей советского и постсоветского периода, предметы быта и подарочные сувениры – это лишь краткий список того, что может украшать златоустовская гравюра, выполненная из драгоценных металлов.

В советский период нашей истории искусство гравюры на металле изрядно обеднело, но в настоящее время вновь приобретает оттенок элитарности. Запрос на уникальное произведение искусства будет существовать всегда, а, следовательно, Златоустовская оружейная фабрика будет продолжать радовать всех желающих своей эксклюзивной продукцией.

Елена Засименко

The ART, acknowledged by time

The Zlatoust Arms Factory is known far beyond the borders of Russia. It is considered to be the matter of pride of our country. This is the first Russian state factory of cold weapons and one of the oldest South Ural enterprises. It was opened on December 16, 1815 and celebrated its bicentennial anniversary in 2015. For several centuries, the plant has been producing cold, arming and premium weapons. For more than 10 years it has been headed by Valeriy Aleksandrovich Tomeya. Under his capable guidance the company rapidly progresses and gains traction.



Zlatoust weapons have always been distinguished from others by the high quality metal, mined by the Zlatoust iron plant, which was founded in 1754. The factory produced all types of cold weapons that were in arming, and carried out special orders for decorated weapons manufacturing. In the second half of the XIX century the Zlatoust factory almost fully met the needs of the army and the navy for arming weapons for the lower ranks. The officers ordered individual cold weapons privately at the Zlatoust factory. The share of individual orders production of the Zlatoust factory was quite significant (in some years it could reach 85-86%).

The number of orders for decorated cold weapons gradually increased a lot. Separate regiments, officers of any rank, craftsmen, officials, various organizations and individuals capable of paying began to apply to the factory.

Thin and elegant steel engraving on metal items of excellent quality brought the greatest glory to the factory. Monarchs, General Secretaries of the CPSU and Presidents of the Russian Federation presented the works of the Ural masters to their foreign friends as a great treasure.

Zlatoust engravings decorate cold weapons, pieces of furniture and household items – boxes, cigarette

cases, writing tools. Very often, engraving is used in manufacturing of objects of worship – communion cups, lampstands, monstrances and icon frames. Medals, orders, sports cups are also the fruits of engravers' labor. Zlatoust steel engraving is the factory's trademark, its exclusive brand, known far beyond the borders of the Chelyabinsk region and the whole of Russia.

Talented Ural craftsmen, originally trained by German engravers, quickly had mastered this art and began to create fabulous works. They were not afraid to experiment, embodying the native sceneries and the animal world of the Urals. They had learned to deal with metal, to engrave it with pictures, which became not just works of art, but even served as historical sources.

Beautiful weapons, armors, portraits of emperors, monarchs, politicians of the Soviet and post-Soviet period, household items and souvenirs – this is just a short list of what Zlatoust engraving on precious metals can adorn.

In the Soviet period of our history, the art of metal engraving was pretty neglected, but now it is gaining renewed momentum of elitism. Unique masterpiece will always be at a premium, consequently, the Zlatoust Arms Factory will continue to delight everyone with its exclusive products.

Elena Zasimenko



С НАМИ ТЕПЛО

На протяжении последних десяти лет производство ООО «ТОМИР» ни разу не останавливалось: в энергоэффективных воздухонагревателях нуждаются предприятия всех регионов России, в том числе заводы военно-промышленного комплекса. Компания регулярно поставляет продукцию на режимные и особо режимные объекты, например, на заводы по уничтожению химического оружия в Курганской области и Удмуртской Республике или ФГУП ПО «МАЯК» Челябинской области. После запуска нового цеха мощность «ТОМИР» увеличилась на 30%. Кроме того, здесь круглосуточно функционирует JobShop – комплекс производственных услуг лазерного раскроя, сварки и гибки металла. Но и этого оказалось мало, поэтому руководство планирует построить еще одно, более совершенное здание, которое по площади превзойдет два существующих. На территории в 3,5 тыс. м² разместятся четыре кран-балки, сварочное и сборочное производства, а также линия порошковой окраски. **Мы побеседовали с директором ООО «ТОМИР» Дмитрием Николаевичем Клеутиным.**

ООО «ТОМИР» – КРУПНЕЙШИЙ НА ЮЖНОМ УРАЛЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ОБОРУДОВАНИЯ И КОМПЛЕКТУЮЩИХ ДЛЯ МОНТАЖА ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ СИСТЕМ ВОЗДУШНОГО ОТОПЛЕНИЯ И ВЕНТИЛЯЦИИ

- БОЛЕЕ 15 ЛЕТ;
- 140 СОТРУДНИКОВ;
- 20 000 М² ОЦИНКОВАННЫХ ВОЗДУХОВОДОВ ЕЖЕМЕСЯЧНО;
- 10 000 М² ВОЗДУХОВОДОВ ИЗ ЧЕРНОЙ И НЕРЖАВЕЮЩЕЙ СТАЛИ ЕЖЕМЕСЯЧНО;
- СЕРТИФИЦИРОВАННЫЕ МОДУЛЬНЫЕ ВОЗДУХОНАГРЕВАТЕЛИ И ПРИТОЧНО-ВЫТЯЖНЫЕ УСТАНОВКИ, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ КОМПАНИЯМ ЭКОНОМИТЬ НА ТЕПЛОСНАБЖЕНИИ И ВЫПОЛНЕНИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ЗАДАЧ.

– Дмитрий Николаевич, я правильно понимаю, что использование воздухонагревателей более экономично по сравнению с центральным отоплением?

– Совершенно верно. Воздухонагревателям не нужна вода в качестве промежуточного теплоносителя. Когда она нагревается от бойлера и идет к калориферам, часть энергии теряется. Это инерционная система, которая реагирует на изменения температуры со значительной задержкой. В нашем же случае происходит сжигание газа, дизельного топлива или отработанного масла – неважно: мы нагреваем топку, а она в свою очередь – воздух, который попадает в помещение. Поэтому мы можем обеспечить поддержание необходимой температуры на протяжении всего рабочего дня – 18, 20, 24 °С. На ночь оборудование выходит в дежурный режим, поддерживая минимальную температуру, на уровне 5-10 градусов, а за полчаса до появления сотрудников предприятия возвращается к заданным параметрам. Все процессы происходят автоматически, а настройки можно менять удаленно с помощью интерфейсов, разработанных сотрудниками нашей компании.

– Как раз по этому поводу у меня есть вопрос. Интеллектуальное здание из мифа постепенно превращается в примету нового времени. Разрозненные инженерные системы осуществляют между собой обмен данными, контролируются без единой диспетчерской. Вы внедряете подобные технологии?

– Да, внедряем. Сначала они проходят апробацию на нашем предприятии, а в дальнейшем мы предлагаем новые технологии заказчикам. Один из примеров – сеть супермаркетов «Метрополис» в Кургане. Туда мы поставили систему удаленного управления воздухонагревателями. Если говорить о челябинских компаниях, это ЧТПЗ, ЧЭМК, «Мечел» и другие.

– Что вообще сейчас нужно потребителю?

– Качественная продукция при достойной цене. Компаний, которые продают дешевый товар плохого качества, на рынке достаточно. Но потребитель наелся ширпотреба. Поэтому необходимо добиться золотой середины, идеального соотношения этих характеристик. Мы считаем, у нас это получилось. Самое главное: предоставить заказчику экономический расчет, куда включены и стоимость самого оборудования, и дальнейшие затраты на его содержание. Нужно показать, в какой период времени оно начнет себя окупать по сравнению с системой центрального отопления. У нас в каталоге есть хороший пример: при использовании наших систем в здании площадью 2 тыс. м² экономия на отоплении может составлять один миллион триста тысяч рублей в год.

– Какими вы видите перспективы своей компании?

– В 2019 году мы будем развивать сегмент машиностроительной продукции с глубоким переделом. Планируем занять большую долю рынка в РФ по системам воздушного нагрева и подготовки воздуха для помещений – я говорю и об отоплении, и о вентиляции, и об охлаждении. Еще одна актуальная задача – создание более энергоэффективных установок для уменьшения затрат наших клиентов на энергообеспечение.

Сейчас мы работаем над усовершенствованием воздухонагревателей трех типов. Во-первых, это установки контейнерного типа, предназначенные для обогрева буровых установок на территории Арктики. Во-вторых, воздухонагреватели мощностью два мегаватта для отопления монообъемных помещений, производственных цехов. В-третьих, модели с высокой дельтой нагрева, до 100 градусов, для технологических нужд. Плюс проектируем новые изделия, которые до этого наша компания не выпускала. Я думаю, пока мы не раскрыли весь имеющийся потенциал даже наполовину.

TOMIR LLC IS THE LARGEST PRODUCER IN THE SOUTHERN URALS OF EQUIPMENT AND COMPONENTS FOR THE INSTALLATION OF ENERGY-SAVING AIR HEATING AND VENTILATION SYSTEMS

- MORE THAN 15 YEARS;
- 140 EMPLOYEES;
- 20 000 M² OF GALVANIZED DUCTS PER MONTH;
- 10 000 M² OF BLACK AND STAINLESS STEEL DUCTS PER MONTH;
- CERTIFIED AIR HEATING UNITS AND AIR HANDLING UNITS, ALLOWING COMPANIES TO ECONOMIZE ON HEAT SUPPLY AND PERFORMANCE OF TECHNOLOGICAL TASKS.



WE BRING WARMTH

In the course of ten years, the TOMIR LLC manufacturing has never stopped: all enterprises from all Russian regions, including factories of the military-industrial complex, need energy-efficient air heaters. The company regularly supplies products to sensitive and highly sensitive facilities, for example, to the plants on elimination of chemical weapons in the Kurgan Region and the Udmurt Republic or the FSUE PO MAYAK of the Chelyabinsk Region. After the launch of the new manufacturing, the capacity of TOMIR increased by 30%. Besides, there is a day-and-night JobShop - a complex of industrial services for laser cutting, welding and bending of metal. Therefore, the management plans to build another, improved building, which will surpass the existing two in size. On the territory of 3.5 thousand m² there will be four overhead-traveling cranes, welding and assembly production facilities and a powder coating line. **We talked with Dmitry Nikolayevich Kleutin, the Director of Tomir LLC.**

- *Dmitry Nikolaevich, am I correct to understand that the use of air heaters is more cost efficient compared to the use of central heating?*

- Absolutely. Air heaters do not need water as an intermediate heat carrier. When it is heated from the boiler and goes to the hot-air stoves, some part of the energy gets lost. It is an inertial system that responds to temperature changes with a significant delay. In our case, however, it does not matter what is burned - gas, diesel fuel or waste oil: we heat the furnace, and it in turn heats the air that flows into the room. Therefore, we can ensure the maintenance of the required temperature throughout the working day - 18, 20, 24 degrees Celsius. At night, the equipment goes into the standby mode, maintaining the minimum temperature at the level of 5-10 degrees, and half an hour before the working shift, it returns to the set parameters. All processes are carried out automatically, and the settings can be changed remotely with the help of interfaces developed by the employees of our company.

- *Just about this I have a question. An intellectual building gradually turns from*

a myth into the new time symbol. Separate engineering systems exchange data with each other and are monitored without a single control room. Do you implement such technologies?

- Yes, we do. First, they are tested in our company, and then we offer new technologies to customers. The Metropolis supermarket chain in Kurgan is one of the examples. We put there the heaters with the remote control system. If we talk about Chelyabinsk companies, we can mention such examples as CHTPZ, CHEMK, Mechel and others.

- *What do consumers need now?*

- Quality products at a decent price. Companies that sell cheap goods of poor quality are enough on the market. But a consumer is fed up with run-of-the-mills. That is why, it is necessary to steer a middle course, the ideal balance of the characteristics. And we think we did it. The most important thing is to provide the customer with the economic calculation, which includes the cost of the equipment itself, and the further costs of its maintenance. It is necessary to show at what period of time it will begin to pay off itself compared to the central

heating system. We have a good example in the catalog: when using our systems in a building with the total area of 2 thousand m², the savings on heating can be one million three hundred thousand rubles a year.

- *What a way ahead do you see for your company?*

- In 2019 we will develop a segment of engineering products of a deep processing. We plan to occupy a large share of the Russian market in the sphere of air heating and air conditioning systems for premises - I am talking about heating, ventilation and cooling. Another urgent task is the creation of more energy-efficient equipment to reduce the expenses of our customers on energy supply.

Currently we are working at improving the heaters of three types. The first type is container-type heaters intended for drilling rigs in the Arctic. The second type is air heaters with capacity of two megawatts for heating of single-chamber premises and production facilities. The third type is models for industrial requirements with high delta heating up to 100 degrees. We also design new products that our company has never produced before. I think, we have not fulfilled even a half of our potential yet.

Златоустовская гравюра на стали без малого два столетия является предметом гордости не только Урала, но и всей Российской державы. Стоит только взглянуть на образцы изделий этого уникального и самобытного промысла, сразу ясно: это – подлинное искусство. Об истории и сегодняшнем дне промысла нам рассказала Светлана Негребецких, генеральный директор ООО «ЗлатДекор».



Светлана Негребецких, ООО «ЗлатДекор»:

«НАШ ПРОМЫСЕЛ УНИКАЛЕН!»

– Светлана Анатольевна, ваше предприятие ООО «ЗлатДекор» представляет покупателю изделия Златоустовской гравюры на стали. Нашим читателям будет интересно узнать историю промысла, истоки которого уходят в 1754 год.

– По указу Петра I началось освоение уральских земель, братья Демидовы приехали сюда строить металлургические заводы. Заводы начали выпускать сталь, давшую возможность изготавливать хорошее оружие, в том числе парадное и наградное. Чтобы научиться этому, в Златоуст пригласили мастеров из Германии. Немецкие оружейники, Вильгельм Шаф и три его сына, применяли для украшения клинков технологию, позволяющую передавать только контуры изображаемого. Вся поверхность клинка покрывалась лаком, потом стальной иглой процарапывался рисунок, далее он протравливался кислотой. Русские ученики Шафов, Иван Бушуев, Иван Бояршинов, Фёдор Стрижев и другие быстро переняли это искусство и скоро пошли дальше учителей, начав рисовать лаком с помощью кисти. Это породило новый стиль украшения оружия с богатейшими возможностями, совершенно уникальный. До середины XX века промысел испытал взлёты и падения, но не прекратил развития.

Златоустовскому искусству гравюры на металле уже более 200 лет. В годы перестройки на заводе возникла трудная ситуация. Как следствие, образовалось несколько частных предприятий. Сейчас в городе зарегистрировано около 50 компаний, продолжающих заниматься искусством златоустовской гравюры. Работает и «Златоустовская оружейная фабрика», основанная в 1815 году по указу Александра I. Там есть очень богатый музей, где собраны образцы наградного и раритетного оружия за 200 лет.

– Расскажите о возникновении вашего предприятия и его сегодняшнем дне.

– Мы занимаемся гравюрой на стали, делаем украшенное оружие, различную

посуду, предметы интерьера, подарки, сувениры, в том числе корпоративные, медали, кубки церковную утварь, одеваем книги вклады; всё – в стиле златоустовской гравюры на металле. Образцы нашей продукции можно увидеть на нашем сайте www.zlatdecor.ru.

Организовано предприятие было в июле 2006 года группой предпринимателей. Они купили здание в центре Златоуста, представляющее историческую ценность.

В 2008 году от владельцев поступило предложение купить предприятие на выгодных условиях, и я рискнула. В прошлом году мы выкупили первый этаж здания, где находятся наши производственные помещения.

– Сколько сотрудников у вас трудятся и каких специализаций?

– У нас более 30 сотрудников в возрасте от 25 до 60 лет. Больше молодёжи, но ряд сотрудников в «ЗлатДекоре» – с основания, и мы очень этому рады.

Дизайнеры – сердце компании, они отвечают за стиль и рождение новых идей. Художники воплощают в лаке эскизы, предложенные дизайнерами. Очень важная профессия – слесарь-оружейник, хотя на самом деле это специалисты очень высокого класса, и делают они не только оружие, но и посуду, и интерьерные, ювелирные вещи. Не обойтись нам без гравёра, потому что после травления мы получаем плоский рисунок, а гравёр резцом по металлу даёт ему жизнь и объём. Полировщик придаёт зеркальный блеск. Все покрытия выполняют гальваники. Ну, конечно, есть бухгалтерия, отдел маркетинга.

– Во все периоды развития промысла Златоуст мог гордиться выдающимися мастерами. Наверняка и сегодня в ООО «ЗлатДекор» трудятся такие?

– «Золотой фонд» предприятия – мастера-оружейники Евгений Котов, Игорь Галиулин, Евгений Мусин, Андрей Порошин, гальваники Игорь Рымарь,

Дарья Шарбат, полировщик Владимир Гордеев, гравёр Александр Достовалов, художники Лариса Гашко, Анастасия Стаферова, дизайнеры Елена Ляпкалова, Дарья Кочетковская и, конечно, начальник производства Виталий Модянов.

– Наверняка вы участвуете в различных выставках, в том числе международных, и небезуспешно?

– Недавно приехали с форума «Россия-Узбекистан», были там в составе гильдии оружейников. В ближайшее время планируем ехать на выставки в Казахстан и в Москву, в Гостинный Двор. Ну и в декабре традиционно будем участвовать в «Ладье» в составе Гильдии мастеров оружейников Златоуста. Конечно, у «ЗлатДекор» есть и награды, и дипломы престижных международных форумов.

– Каковы ваши планы на ближайшее время? А в долгосрочной перспективе?

– В ближайшее время постараемся занять такую нишу, как туристический сувенир. Наша продукция – недорогой сегмент рынка, но мы ищем варианты, как сделать её доступнее для рядового туриста. Недавно получили первое место во втором отборочном туре во всероссийском конкурсе сувениров, в классе «вип-сувенир». Мы представляли сувенир «Шёлковый путь». Он ведь проходил через Челябинскую область, и на нашем сувенире изображена её карта, на фоне которой шагает верблюд, символ торговли и торговых путей, а также символ нашей области. Предлагаем предпринимателям и предприятиям области размещать на нём их логотипы! Сувенир получился небольшой и доступный. В октябре едем с ним на финальный конкурс в Саратов.

В будущее смотрим светло, в долгосрочной перспективе – стабильная работа, выпуск всё новых форм продукции и поддержание родного промысла на высоком уровне. Недаром слоган нашего предприятия – «Традиции. Стиль. Качество»!

Беседовала Елена Александрова

Svetlana Negrebetskikh, Zlatdekor LLC:

“OUR CRAFT IS UNIQUE!”

Almost for two centuries, Zlatoust steel engraving has been the matter of pride not only for Ural, but for the whole Russian nation. Just a look at the samples of the this unique and indigenous craft is enough to understand: this is genuine art. Svetlana Negrebetskikh, the General Director of Zlatdekor LLC, told us about the history and the present-day situation of the business.



– Svetlana Anatolyevna, Zlatdekor LLC presents products of Zlatoust steel engraving to the buyer. Our readers are interested to learn the history of the craft, which traces its origin as far back as to 1754.

– Under Peter the Great decree, the reclamation of the Ural lands was started. Demidov brothers came here to build steel factories. Factories began to produce steel, suitable for manufacturing of excellent weapons, including ceremonial and award weapons. Masters from Germany were invited to Zlatoust to teach people to this craft. German gunsmiths Wilhelm Schaff and his three sons used the technology for blades decoration that allowed to transfer only the contours of the featured. The entire surface of a blade was coated with varnish, then a drawing was scratched with the help of a steel needle and, finally, the sketch was etched with acid. Russian students – Shafov, Ivan Bushuev, Ivan Boyarshinov, Fyodor Strizhev and others quickly adopted this art and soon went a step further their masters, starting to paint with varnish using a brush. It gave rise to a new completely unique style of weapons decoration, that opened remarkable opportunities. Till the mid of the twentieth century, the craft experienced ups and downs, but did not stop development.

Zlatoust art of steel engraving has been existing for more than 200 years. The plant experienced difficulties in the years of perestroika. As a result, several private enterprises were formed. Now there are about 50 registered in the city companies that continue the Zlatoust engraving art. The Zlatoust Arms Factory, founded in 1815 by decree of Alexander I, has been also working since then. There is also a very rich museum with a 200-year-old collection of premium and rare samples of weapons.

– Tell us more about the origin of your enterprise and its present day.

– We are engaged in steel engraving, we make decorated weapons, various utensils, interior items, gifts, souvenirs, including corporate ones, medals, cups, church plates, and we dress books into covers. All this – in the style of Zlatoust metal engraving. Samples of our products can be seen on our website www.zlatdecor.ru.

The enterprise was organized by a group of entrepreneurs in July 2006. They bought a building of historical value in the Zlatoust center.

In 2008, the owners made an offer to buy the company on favorable terms, and I took the chance. Last year we bought the first floor of the building where our production premises are located.

– How many employees and of what specialties do you have?

– We have more than 30 employees aged from 25 to 60 years. The most part of our staff is youth, but a number of employees in Zlatdekor have been working here since the foundation and we are very happy about that.

Designers are the heart of the company, they are responsible for the style and the birth of new ideas. Artists embody a sketch proposed by designers in lacquer. A very important profession is a gunsmith, although in reality gunsmiths are very high-class specialists, they make not only weapons, but also utensils, and interior jewelry. We cannot do without an engraver, because after etching, we get a flat sketch, and the engraver with the help of a metal graver embodies it in life and volume. A polisher adds a mirror shine. Electroplaters perform all coatings. And, of course, we have an accounts department and a marketing department.

– Throughout all periods of the craft development, Zlatoust has been proud of its outstanding craftsmen. There must be such workers in Zlatdekor nowadays.



– The “Golden Fund” of the enterprise are Evgeny Kotov, Igor Galiulin, Evgeny Musin and Andrey Poroshin – the gunsmiths, Igor Rymar and Daria Sharbat – the electroplaters, Vladimir Gordeev – the polisher, Alexander Dostovalov – the engraver, Larisa Gashko and Anastasia Staferova – the artists, Elena Lyapkalova and Daria Kochetkovskaya – the designers and, of course, Vitaly Modianov – the production manager.

– Surely you successfully participate in various exhibitions, including international...

– Recently we came from the Russia-Uzbekistan forum; we were represented there as part of the armorer’s guild. In the near future we plan to go to exhibitions in Kazakhstan and in Moscow, Gostiny Dvor. Also in December we traditionally participate in the “Ladya” as part of the Guild of masters armourers of Zlatoust. Of course, Zlatdekor has awards and diplomas from prestigious international forums.

– What are your near future and the longer term plans?

– In the near future we hope to fill tourist souvenir niche. Our products are an expensive segment of the market, but we are looking for the options to make it more accessible for average tourists. Recently we’ve got the first place in the second qualifying round in the All-Russian competition of souvenirs, in the VIP-souvenir class. We presented a «Silk Road» souvenir. As far as we know, The Silk Road passed through the Chelyabinsk region, so our souvenir shows its map, in front of it is featured a camel – a symbol of trade and trade routes, and also a symbol of our region. We offered entrepreneurs and enterprises of the region to place their logos on it. The souvenir turned out to be small and affordable. In October we plan to move with him to the final competition in Saratov.

We behold the future with optimism: job stability, the release of new forms of products and maintenance of the native craft at a high level are our long term plans. No wonder that the slogan of our company is «Tradition. Style. Quality!»

Interviewed by Elena Alexandrova

Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:

83 администрации губернаторов РФ;
88 региональных торгово-промышленных палат;
36 корпораций развития регионов;
Торгово-промышленная палата Российской Федерации;
Правительства регионов;

Деловые советы:

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

Зарубежные ТПП:

- ТПП Азербайджанской Республики
- ТПП Республики Армения
- Белорусская ТПП
- Внешнеторговая палата Казахстана
- ТПП Кыргызской Республики
- ТПП Республики Молдова
- ТПП Республики Таджикистан
- ТПП Республики Туркменистан
- ТПП Республика Узбекистан
- ТПП Украины
- ТПП Грузии
- Федеральная палата экономики Австрии
- Союз ТПП Албании
- Бельгийско-Люксембургская торговая палата
- Болгарская Торгово-промышленная палата
- Болгаро-Российская Торгово-промышленная палата
- Внешнеторговая палата Боснии и Герцеговины
- Венгерская Торгово-промышленная палата
- Объединение торгово-промышленных палат Германии
- Федерация торговых палат Израиля

- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская Торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская Торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая Торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (TOBB)
- 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 молодёжи (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 (Росстандарт)
- Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
- Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
- Федеральное агентство связи (Россвязь)
- Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
- Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
- Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
- Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
- Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
- Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
- Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
- Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
- Федеральная налоговая служба (ФНС России)
- Федеральная таможенная служба (ФТС России)
- Федеральное казначейство (Казначейство России)
- Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
- Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
- Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
- Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
- Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)
- Посольство Австралии
- Посольство Австрийской Республики
- Посольство Аргентинской Республики
- Посольство Исламской Республики Афганистан
- Посольство Королевства Бельгии
- Торговое представительство Венгрии
- Генеральное консульство Франции
- Торговое представительство Египта
- Торговое представительство Малайзии
- Торговое представительство Южной Кореи
- Торговое представительство Румынии
- Торговое представительство Сингапура
- Торговое представительство Словацкой Республики
- Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда.



SYNERGY GLOBAL FORUM

4-5 ОКТЯБРЯ 2019
ГАЗПРОМ АРЕНА

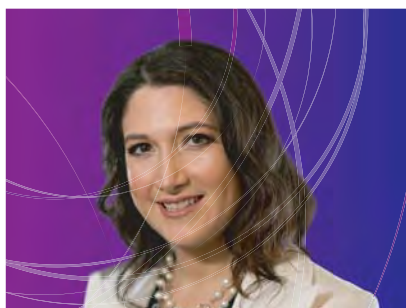
5 СЦЕН
200+
СПИКЕРОВ
50 000
УЧАСТНИКОВ

СПИКЕРЫ



АРНОЛЬД ШВАРЦЕНЕГГЕР

Голливудский актер, исполнитель легендарной роли Терминатора, экс-губернатор Калифорнии, семикратный «Мистер Олимпия» и четырежды «Мистер Вселенная», основатель компаний Pumping Bricks и Oak Productions



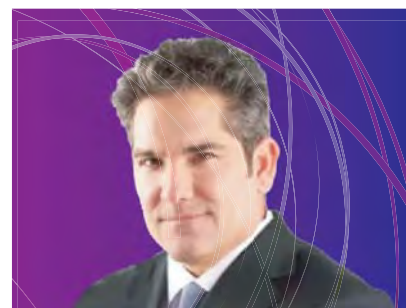
Рэнди Цукерберг

Экс-директор по развитию Facebook, глава Zuckerberg Media



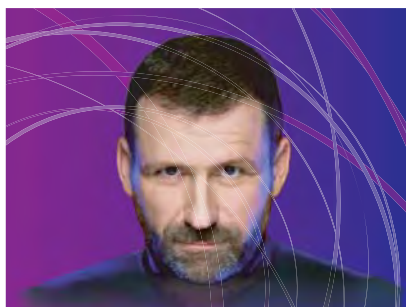
Майкл Портер

Экономист, профессор Гарвардской школы бизнеса, специалист в области экономической конкуренции



Грант Кардон

Инвестор, строительный магнат, эксперт по продажам, основатель Grant Cardone Enterprises



Игорь Рыбаков

Первый российский миллиардер-блогер, совладелец корпорации «Технониколь», филантроп



Евгений Черняк

Владелец холдинга Global Spirits, основатель проекта Big Money



Давид Ян

Основатель и председатель совета директоров группы компаний АВВУУ

ВПЕРВЫЕ: ОНЛАЙН-ТРАНСЛЯЦИЯ В 350 ГОРОДАХ ПО ВСЕЙ РОССИИ

SYNERGYGLOBAL.RU

rbgmedia.ru

главный гид по бизнесу

Business DIALOG Media

RBG

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

○ С НАМИ
ВЫ УЗНАЕТЕ
ИСТОРИИ УСПЕХА
ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

○ НАЙДЁТЕ ПАРТНЁРОВ

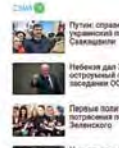
○ ПОЛУЧИТЕ
АКТУАЛЬНЫЕ
КОММЕНТАРИИ
ОТ ЭКСПЕРТНОГО
СООБЩЕСТВА

RBG
Russian Business Guide

- ▲ ГОЛАВНАЯ
- ВИДЕО
- НОВОСТИ
- ИНТЕРВЬЮ
- КОММЕНТАРИИ
- БИЗНЕС-ДИАЛОГ TV
- АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР
- БИЗНЕС-ДИАЛОГ MEDIA
- ИНТЕРНЕТ-КАБЛЕТ
- ДИАЛОГ БИЗНЕС
- ПУБЛИЦИСТИКА



СЕРИЕ ЖУРНАЛЫ



RUSSIAN

BUSINESS GUIDE -

мы пишем о бизнесе без границ