



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ



Программа повышения квалификации

Управление портфелем фармацевтической компании



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ДЛЯ КОГО ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ «УПРАВЛЕНИЕ ПОРТФЕЛЕМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ»

- Менеджеров по развитию бизнеса/развитию портфеля
- Менеджеров по фармацевтическим проектам;
- Менеджеров по локализации/контрактному производству лекарственных препаратов
- Менеджеров отдела регистрации
- Менеджеров отделов анализа и планирования, участвующим в процессе экспертизы и одобрения включения нового продукта в портфель компании

Институт
Коммуникационного
Менеджмента





НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ЧТО ДАСТ ПРОГРАММА «УПРАВЛЕНИЕ ПОРТФЕЛЕМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ» ДЛЯ ВАШЕЙ КАРЬЕРЫ

Вы сможете претендовать на следующие позиции в российских и иностранных фармацевтических компаниях:

- Менеджер по развитию бизнеса/управлению портфелем (Business development/portfolio manager)
- Менеджер по управлению проектами (Project manager);
- Менеджер по локализации/контрактному производству (Localization manager)

Институт
Коммуникационного
Менеджмента





НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Институт
Коммуникационного
Менеджмента

Модуль I

Жизненный цикл лекарственного
препарата и регуляторная среда
фармацевтического бизнеса

Эксперт - Галина Шустова, кандидат фармацевтических наук



25 летний опыт работы в фармацевтических компаниях:

Sanofi: продакт менеджер, медицинский советник, медицинский менеджер

Boehringer Ingelheim: маркетинг-менеджер, менеджер по выводу препарата на рынок

GE Healthcare - Директор по маркетингу

Aspen Health - Медицинский директор

Валента – Руководитель группы медицинских советников

Синтез (Биннофарм групп) – Медицинский директор

Примафарм/ГК Фармасинтез – Медицинский директор

С 2010 года - эксперт-преподаватель ИКМ ВШЭ

Программа «Менеджмент –маркетинг в фармацевтическом бизнесе»

Программа MBA « Фармацевтический менеджмент»

Программа «Управление портфелем фармацевтической компании»

Программа «Executive Master in Pharmaceutical Business»

Жизненный цикл лекарственного препарата и регуляторная среда фармацевтического бизнеса

Вы узнаете

- Жизненный цикл лекарственного препарата
- Основные этапы обращения лекарственного препарата
- Тренды и новеллы регуляторной среды фармацевтического бизнеса
- Меры государственной поддержки российского фармацевтического производителя.

Вы научитесь

- Сканировать фармацевтический рынок РФ и стран ЕАЭС и понимать основные тенденции его развития с целью формирования портфельной стратегии компании
- Проводить анализ и оценивать последствия изменения регуляторной среды на стратегию развития портфеля фармацевтической компании



Беспалов Николай
Директор по развитию
аналитической компании
RNC Pharma

Беспалов Николай Владимирович в 2002 г. окончил фармацевтический факультет Первого Московского медицинского университета им. И.М. Сеченова (ранее Московская Медицинская Академия им. И.М. Сеченова) по специальности «Фармация».

Начал профессиональную карьеру в фармацевтической компании Servier (Франция).

С 2003 г. – начал работать в молодой аналитической компании ЦМИ «Фармэксперт», которую возглавил в 2011 г.

В 2013 году, после успешного завершения сделки по продаже бизнеса ЦМИ «Фармэксперт» аналитической компании **IMS Health (США)**, занял должность главного редактора газеты **«Фармацевтический Вестник»**.

С 2014 года - директор по развитию аналитической компании RNC Pharma.

Тренды фармацевтического рынка России

Общие тренды российского фармацевтического рынка

- объём и динамика рынка,
- макроэкономика и предпосылки развития фармацевтического рынка,
- развитие ассортиментной составляющей рынка,
- состояние аптечной инфраструктуры, рейтинги аптечных сетей и фармацевтических дистрибьюторов
- состояние и тенденции развития e-com сегмента, влияние на фармацевтический рынок

Рынок АФИ (поставки в страну и отечественное производство)

- объём и тенденции поставок иностранных АФИ до 2023 г.
- производство АФИ в России,
- структура российского рынка фармацевтических субстанций

Производство ГЛФ в России

- объём и динамика, общие тенденции,
- особенности локализационных процессов

Рынок ветеринарных препаратов

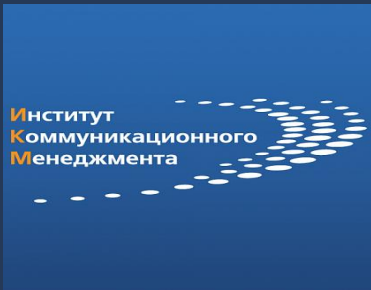
- розничный рынок ветеринарных препаратов для домашних животных

Рынок медицинской техники

- тенденции рынка отдельных медицинских изделий: глюкометры, тест-полоски, термометры, тонометры, небулайзеры



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ



MARKET ACCESS для МЕНЕДЖЕРА ПО УПРАВЛЕНИЮ ПОРТФЕЛЕМ

Новый Эксперт – Валентин Додонов



Вице-президент по доступу на рынок BIOCAD

В фармацевтическом бизнесе с 2009 года.

Прошел путь от медицинского представителя до вице-президента биотехнологической компании.

Работал в таких международных фармацевтических компаниях как Teva, Bristol Myers Squibb.

Market access для менеджера по развитию портфеля фармацевтической компании

Вы узнаете

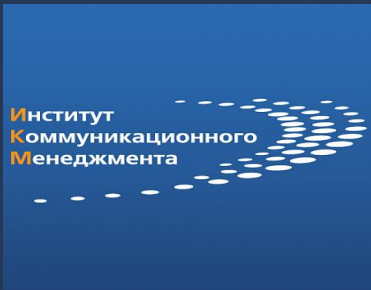
- Структуру лекарственного обеспечения в РФ и ключевые каналы финансирования
- Правила формирования ограничительных перечней лекарственных средств и стратегия включения в листинг
- Национальные проекты
- Особенности государственных закупок
- СПИК, офсетные контракты
- Преференции локальным производителям при государственных закупках лекарственных препаратов
- Особенности системы лекарственного обеспечения стран ЕАЭС

Вы научитесь

- Разбираться в ограничительных перечнях лекарственных препаратов, разрабатывать и реализовывать стратегию включения
- Учитывать каналы финансирования при разработке финансовой модели при включении лекарственного препарата в портфель



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ



ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ПРЕПАРАТЫ, ВКЛЮЧЕННЫЕ В ЖНВЛП В РФ И СТРАНАХ ЕАЭС

Эксперт - Мария Семашина, МВА



**Руководитель проектов по ценообразованию по России и ЕАЭС,
компания «Сервье»**

Опыт работы в фармацевтических компаниях:

Специалист по экономике здравоохранения и работе с государственными органами, ООО «АстраЗенека Фармасьютикалз»

Образование:

2009-2013 Финансовый Университет при Правительстве РФ
Факультет «Менеджмент»

2013-2015 Финансовый Университет при Правительстве РФ
Факультет «Международные экономические отношения»
Магистр по направлению «международная экономика»

2018-2020 НИУ «Высшая школа экономики» Master of Business Administration
МВА – «Фармацевтический менеджмент»

Ценообразование на референтные и воспроизведенные препараты в РФ и странах ЕАЭС

Вы узнаете:

- Законодательную базу ценообразования на ЖНВЛП
- Правила регистрации (перерегистрации) предельных отпускных цен иностранного производителя на ЖНВЛП
- Правила регистрации (перерегистрации) предельных отпускных цен производителя цен на ЖНВЛП локального производителя для референтного и воспроизведенного препарата
- Методы анализа эластичности спроса по цене
- Особенности ценообразования на лекарственные препараты в странах ЕАЭС (Казахстан, Беларусь, Армения, Кыргызстан)

Вы научитесь

- Рассчитывать предельную отпускную цену производителя на референтный и воспроизведенный лекарственный препарат
- Рассчитывать предельную отпускную цену в случае снижения цены в референтной стране.



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Институт
Коммуникационного
Менеджмента

Модуль II

Прогнозирование продаж лекарственного препарата

Эксперт - Сергей Белобородов



Генеральный директор CSC Pharma

Опыт работы:

Исполнительный директор Sentiss Rus

Исполнительный директор НоваМедика

Директор рецептурного бизнеса Teva

Директор по стратегии и портфелю Novartis

МВА, к.м.н.

Кто будет покупать?

Позиционирование и определение целевого рынка

Вы узнаете:

- Варианты методов определения целевого рынка лекарственного препарата
- Мифы о доле рынка и почему это спекулятивный показатель
- Как выбор позиционирования лекарственного препарата определяет все: рынок, конкуренцию, прогноз
- Кто виноват, если прогнозы не сбываются

Вы научитесь

- Определять целевой рынок и конкурентное окружение лекарственного препарата при разработке финансовой модели
- Обосновывать прогноз продаж правдоподобно
- Определить ниши «голубого океана»
- Учитывать позиционирование продукта в определении рынка

Сколько будет покупать?

Разработка прогноза продаж на основе модели пациентов

Вы узнаете:

- Что такое «Модель потока пациентов»
- Бенчмаркинг, как метод прогнозирования
- Построение прогноза продаж от инвестиций
- Мифы статистических методов

Вы научитесь

- Разрабатывать прогноз продаж препаратов
- Применять сценарное планирование
- Убеждать в необходимых инвестициях
- Понимать зоны нереалистичности ожиданий

По какой цене будет покупать?

Ценообразование для препаратов, не включенных в Перечень ЖНВЛП

Вы узнаете:

- Как принимаются решения о ценах
- Методы определения максимальной выручки и прибыли в зависимости от цены
- Как продать то же самое, но дороже
- Тактики ценовых войн

Вы научитесь

- Обосновывать стратегическое изменение цены
- Учитывать цену в прогнозе объемов продаж
- Не только следовать за рынком, но и диктовать цену рынку
- Управлять жизненным циклом продукта через цену



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Институт
Коммуникационного
Менеджмента

Модуль III

Управление венчурными и биотехнологическими проектами

Эксперт – Андрей Леонов, кандидат химических наук



Управляющий директор, УК «Роснано»

Опыт работы

- 20 лет опыта работы в российских и зарубежных компаниях в области разработки инновационных лекарственных средств и развития бизнеса.
- Руководил компаниями: «Смарт Полиморф Технолоджиз» (платформенная технология полиморфного модифицирования биологически активных веществ), «Инкурон» (разработка first-in-class лекарственных средств в области онкологии), «ОнкоТартис» (платформенная технология разработки лекарственных средств в области онкологии), «Тартис Старение» (разработка подходов и поиск лекарств для терапии возраст-зависимых заболеваний).
- Участвовал в создании ЗПИФ ОРВИ «Биопроцесс Кэпитал Венчурс» - одного из первых фондов Российской Венчурной Компании.
- Руководитель проектного офиса, департамент управления биотехнологическими проектами АО «Р-Фарм»

Поиск оригинальных препаратов на ранней стадии разработки и оценка инвестиционной привлекательности

Вы узнаете:

- Где можно найти хороший проект
- Как проанализировать идеи / проекты (критерии отбора)
- Какие инвестиционные показатели используются при оценке
- Основные принципы успешности управления инновационными проектами
- Модели и виды структурирования сделок

Вы научитесь

- Составлять и анализировать инвестиционный тизер
- Рассчитывать NPV и IRR проекта
- Моделировать структуру инвестиционной сделки / лицензионной сделки

Особенности управления биотехнологическими проектами.

Вы узнаете:

- Что такое биотехнологический продукт
- Основные этапы биотехнологического проекта
- Система менеджмента качества производства биотехнологического продукта
- Стратегии защиты интеллектуальной собственности на биотехнологический продукт

Вы научитесь

Составлять календарный план-график:

- собственной разработки биотехнологического продукта
- партнерского проекта по локализации препарата полного технологического цикла



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Институт
Коммуникационного
Менеджмента



Модуль IV

Управление проектами по регистрации
лекарственных препаратов и
фармацевтических субстанций

Эксперт - Руслан Сулейманов



**Руководитель отдела регистрации компании
Сан Фармасьютикалз Индиастриз**

10 лет опыт работы в отделе регистрации:

- Руководитель отдела регистрации «Medici Farma Group», «I am Guide»
- Ведущий эксперт ФГБУ НЦЭСМП МЗ РФ

Управление проектами по регистрации лекарственных препаратов

Вы узнаете:

- Процесс сбора регистрационного досье и процесс регистрации ЛП и фармацевтических субстанций
- Тайминг и бюджет процесса регистрации ЛП, АФС
- Особенности процесса регистрации нового препарата по правилам ЕАЭС

Вы научитесь:

Разговаривать с отделом регистрации на одном языке
Разрабатывать регистрационный паспорт препарата
Заполнять файл «Комплектность досье» (понимать, какой отдел должен предоставить какие документы для регистрации нового препарата)



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Институт
Коммуникационного
Менеджмента

Модуль V

Охрана и защита интеллектуальной собственности фармацевтической компании

Эксперт – Мария Ольховская, кандидат экономических наук



**Руководитель Отдела патентной и изобретательской работы
SPLAT GLOBAL.**

Опыт работы:

- Зав. кафедрой Российской Государственной Академии Интеллектуальной Собственности,
- Патентовед (ABBA РУС, МК Девелопмент, FBK Pharm), сотрудничество с НоваМедика, Авексима.
- Проектный лидер FMCG хакатона для химиков, биологов и медиков – SPLATalent
- Проектный лидер акселератора «ФармБиоТех».

Методы защиты интеллектуальной собственности

Тема

Интеллектуальная собственность

Объекты интеллектуальной собственности: соотношение прав, комбинирование инструментов охраны и бюджеты. Правовой статус разработок, созданных с помощью искусственного интеллекта.

Товарные знаки (нейминг и брендинг)

Правила для выбора наименования лекарственного препарата. Особенности регистрации товарного знака в России и за рубежом.

Патенты

Подходы к определению патентоспособности. Выбор «универсального» объекта для всех юрисдикций. Патент или ноу-хау: что выбрать для надежной охраны? Фармацевтические реестры. Статус «patent pending». «Вечнозеленые» патенты. Биохакинг в патентовании. Патентные тролли. Методики и стратегии проведения поисков. Поиски для проверки патентной чистоты и уровня техники. Ценность патента. Сильные и слабые патенты. Санкции: смена правообладателей, «цифровые следы» в цепочке передач исключительных прав.

Автор и компания: трудовые и гражданско-правовые отношения

Служебные результаты интеллектуальной деятельности. Правоотношения между работником и организацией. квалификация отношений между компанией и работником. Авторские вознаграждения. Можно ли включать такие выплаты в заработную плату?

Коммерциализация РИД

Трансфер технологий. Оценка стоимости лицензии. Роялти и единовременные платежи. Лицензирование и передача прав интеллектуальной собственности. Исключительные права. Опционы.



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Институт
Коммуникационного
Менеджмента

Модуль VI

Комплексная оценка инвестиционной
привлекательности препарата для
включения в портфель



**Эксперт – Сергей Морозов,
кандидат медицинских наук**

Директор по развитию ГК «ПИК-ФАРМА»

12- летний опыт в фармацевтическом
операционном маркетинге

9 лет в стратегическом маркетинге и
развитии портфеля российских
фармацевтических компаниях

Практический опыт вывода на рынок
лекарственных препаратов

Разработка Технико-Экономического Обоснования нового препарата

Тема	Навыки
Организация функции портфельного менеджмента	Поиск и организация команды стейк-холдеров Pipeline. Разработка единой терминологии и принципов работы Запуск центров ответственности
Разработка Целевого профиля продуктов	Создание и внедрение корпоративного шаблона Целевого Профиля Продукта (ЦПП) 5 видов экспертиз идеи: Маркетинговая, Патентная, Медицинская, Технологическая, Экономическая. Разработка ключевых показателей проекта (KPI)
Принятие решения	Разработка корпоративных критериев выбора продукта для включения в портфель
Техническое задание	Экстракция данных для передачи в Проектный офис на этап фармацевтической разработки

Вы научитесь:

- Разрабатывать Целевой Профиль Продукта (ЦПП)
- Разрабатывать ТЭО нового продукта
- Защищать ЦПП/ТЭО новых продуктов
- Готовить ТЗ для Проектного офиса



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Институт
Коммуникационного
Менеджмента

Модуль VII

Управление проектами по выводу на рынок лекарственных препаратов

Эксперт - Галина Шустова, кандидат фармацевтических наук



25 летний опыт работы в фармацевтических компаниях:

Sanofi: продакт менеджер, медицинский советник, медицинский менеджер

Boehringer Ingelheim: маркетинг-менеджер, менеджер по выводу препарата на рынок

GE Healthcare - Директор по маркетингу

Aspen Health - Медицинский директор

Валента – Руководитель группы медицинских советников

Синтез (Биннофарм групп) – Медицинский директор

Примафарм/ГК Фармасинтез – Медицинский директор

С 2010 года - эксперт-преподаватель ИКМ ВШЭ

Программа «Менеджмент –маркетинг в фармацевтическом бизнесе»

Программа MBA « Фармацевтический менеджмент»

Программа «Управление портфелем фармацевтической компании»

Программа «Executive Master in Pharmaceutical Business»

Технология вывода на рынок инновационного лекарственного препарата

Вы узнаете

- Как сформировать кросс-функциональную лонч-команду и руководить ее работой
- Как построить прогноз продаж на основе модели пациента
- Как определить конкурентов и стратегию позиционирования препарата
Как идентифицировать основных стейкхолдеров и разработать Market access план
- Как защитить бренд от конкурентов после истечения срока патентной защиты препарата

Вы научитесь

- Разрабатывать стратегию вывода на рынок оригинального препарата
- Разрабатывать прогноз продаж нового препарата на основе модели пациента
- Разрабатывать стратегию защиты бренда от конкурентов

Эксперт - Андрей Сережечкин, кандидат
фармацевтических наук, MBA



**Менеджер пульмонологического направления
компании «Генериум».**

Опыт работы: маркетинг “Берлин-
Хеми/А.Менарини; KRKA; Sanofi

Выпускник Программы MBA «Фармацевтический
менеджмент» (ИКМ ВШЭ, 2018)

Особенности вывода на рынок орфанного лекарственного препарата

Вы узнаете

- Как построить прогноз продаж орфанного препарата
- Как определить конкурентов и стратегию позиционирование препарата
- Как идентифицировать основных стейкхолдеров
- Как разработать Market access план
- Как разработать стратегию ценообразования
- Как сформировать и обучить команду отдела продаж

Вы научитесь

- Разрабатывать прогноз продаж орфанного препарата на основе модели пациента



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Институт
Коммуникационного
Менеджмента

Модуль XIII

Управление проектами по локализации (контрактному производству) лекарственных препаратов

Эксперт - Михаил Нуреев, MBA



**Руководитель проектов локализации производства
Начальник отдела. Департамент реализации проектов
АО «Фармстандарт»**

14 лет на фармацевтическом рынке (производство, R&D)
7 летний опыт успешных проектов по локализации
лекарственных препаратов в т.ч. иностранных
фармацевтических компаний Санофи, Амджен, Рош,
Ферринг, Селджен/BMS, Эйсай.

Программа MBA «Фармацевтический менеджмент»
ИКМ ВШЭ (2021 г).

Основы проектного менеджмента

Вы узнаете

- Базовые компетенции руководителя проекта
- Современные методики и инструменты управления проектами

Вы научитесь

- Управлять проектами с использованием **Gantt Project**
- Разрабатывать основные проектные документы: календарный план, бюджет проекта.
- Управлять рисками проекта.
- Осуществлять контроль исполнения проекта.
- Управлять изменениями проекта.

Управление проектами локализации/контрактного производства / лекарственных препаратов

Вы узнаете

- Этапы и участники проектов по локализации (контрактному производству) ЛП
- Жизненный цикл проектов по локализации ЛП
- Проектную документацию, временное и ресурсное планирование проектов
- Софт для управления процессом локализации
- Разработка системы KPI процесса локализации
- Оценка успешности проекта
- Особенности контрактного производства СТМ для аптечных сетей

Вы научитесь

- Разговаривать с участниками проектов локализации (контрактного производства) на одном языке.
- Оценивать длительность этапов, бюджет, риски проектов по локализации / контрактному производству ЛП.



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Институт
Коммуникационного
Менеджмента

Модуль IX

Стратегия развития портфеля фармацевтической компании

Эксперт – Александр Ноздрачёв, MBA



Управляющий Партнер компании «InnovantBio»

20 лет на фармацевтическом рынке

Опыт работы: международные фармацевтические компании: Nycomed, Novartis, Servier

Образование: РГМУ (лечебное дело), ВШЭ (финансы), Стокгольмская школа экономики, IMD (e-MBA)

Области экспертизы: управление продажами, стратегический маркетинг, взаимодействие с органами власти, вывод препаратов на рынок, фармакоэкономика, ценообразование, управление портфелем, развитие бизнеса и управление стратегическими партнерствами.

Стратегия разработки и управления портфелем международной фармацевтической компании

Тема занятия	Содержание
Процесс формирования и управления портфелем фармацевтической компании	• Формирование и управление портфелем как часть стратегического процесса управления фармацевтической компанией • Основные этапы процесса управления и формирования портфелем • Критерии формирования портфеля в зависимости от внешних и внутренних стратегических факторов • Изменение портфеля в зависимости от изменения стратегии компании
Ключевые инструменты, используемые при управлении портфелем	• Формирование модели управления портфелем продуктов • Применение инструментария для управления портфелем портфеля • Репортинг и принятие стратегических решение на основании оценки портфеля
Развитие портфеля путем приобретения и лицензирования продуктов	• Сделки по приобретению и лицензированию лекарственных препаратов • Формирование портфеля продуктов на различных этапах разработки: преимущества и недостатки • Особенности продажи и ауто-лицензирование продуктов
Оценка проектов при сделках приобретения и лицензирования препаратов	• Модели оценки продуктов при приобретении / лицензировании ЛП • Отличия в работе при сделках на buy-side и sell-side • Построение финансовой модели для оценки потенциального приобретения

Развитие портфеля фармацевтической компании через партнерские соглашения

Вы узнаете

- Партнерские соглашения – виды сделок, классификация, основные понятия
- Оптимальный выбор партнерского соглашения для выбранной портфельной стратегии
- Этапы партнерских соглашений, подготовка и имплементация
- Переговоры и взаимоотношения сторон в партнеринге – от подготовки до сделки

Вы научитесь

- Понимать основные виды партнерских сделок на фармацевтическом рынке
- Выбирать оптимальный вид сделки для портфельной стратегии
- Оценивать справедливую стоимость продукта
- Разрабатывать финансовую модель для оценки потенциального приобретения

Управление стратегическими партнерствами

Вы узнаете

- Основные принципы организации управления стратегическими партнерствами
- Оптимальный выбор команды по управлению партнерствами, распределение ролей
- Взаимоотношения сторон партнерских соглашений
- Основные проблемы, разрешение конфликтов, управление кризисными ситуациями

Вы научитесь

- Эффективно администрировать управление партнерскими проектами
- Создавать команду и управлять командой управления стратегическими партнерствами
- Эффективно взаимодействовать с партнерами
- Определять проблемные зоны и конструктивно разрешать конфликтные ситуации



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Новый Модуль X

Управление проектами по развитию
бизнеса на международных рынках

Институт
Коммуникационного
Менеджмента



Эксперт - Акимова Татьяна



Текущая позиция: Руководитель направления развития бизнеса на международных рынках, АО Биокад

Опыт работы

2022-2023 АО Биокад, Менеджер по международному маркетингу

2018-2021 ООО НоваМедика, Специалист по управлению проектами

Базовое образование: НИУ МЭИ ТУ (перевод и переводоведение), НИУ ВШЭ (финансовый менеджмент)

Выпускница Программы ИКМ ВШЭ «Управление портфелем фармацевтической компании» 2024 года

Развитие бизнеса фармацевтических компаний на международных рынках

Вы узнаете:

- Тенденции развития фармацевтических компаний на мировом рынке
- С какими проблемами сталкиваются фармацевтические компании при выходе на международные рынки
- Как сформировать пул стран для международного развития
- Как сформировать портфель лекарственных препаратов для выхода на зарубежный рынок
- Примеры из реальной практики

Вы научитесь

- Оценивать потенциал вывода лекарственного препарата на международные рынки с стратегической точки зрения
- Формировать комплексный подход к проектам по выходу на международные рынки



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Институт
Коммуникационного
Менеджмента

Модуль XI

Управление проектами по разработке, регистрации и выводу на рынок нелекарственного ассортимента:

- Медицинские изделия
- БАД
- Косметические средства
- Продукты специализированного питания

Эксперт - Андрей Виленский



Генеральный директор ООО «Научно-технический центр «МЕДИТЭКС»

Член-корреспондент Академии
медико-технических наук, официальный
эксперт и ментор фонда Сколково
(кластер БМТ), эксперт научно-
технической сферы (Минобрнауки),
сопредседатель Комитета по обращению
медицинских изделий Федерации
лабораторной медицины.

Особенности разработки, регистрации и вывода на рынок медицинских изделий

Вы узнаете:

- Какие виды продукции относятся к медицинским изделиям
- Как регулируется обращение медицинских изделий на всех этапах жизненного цикла
- Что нужно учитывать при выводе на рынок новых медицинских изделий
- Основные требования к производителю медицинских изделий
- Как разработать грамотную регуляторную стратегию
- Ключевые правила и нюансы проведения НИОКР в области медицинских изделий
- Особенности организации производства и локализации медицинских изделий
- Эффективные сценарии запуска и реализации проектов в медико-технической индустрии

Эксперт – Павел Белотелов



Должность: **Руководитель отдела развития портфеля препаратов в Нижфарм (Stada) Москва**

Департамент медицинской поддержки и развития портфеля препаратов

Образование: Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого (СПбПУ), **«Инновации и рынки машин и оборудования»**

Дополнительное образование: НИУ ВШЭ **«Управление портфелем в фармацевтической компании»**

> 10 лет практики управления проектами и развитием портфеля в фармацевтической индустрии в компаниях UCB Pharma, Teva, Петровакс, Stada. Начало карьеры в FMCG: JTI (табак) и Danone (молочная продукция).

Разработка, регистрация и вывод на рынок БАД, косметических средств и продуктов лечебного питания

Вы узнаете:

- Текущий статус и перспективы развития рынка БАД в РФ
- Порядок и особенности разработки, регистрации и производства БАД, косметических средств и продуктов лечебного питания
- Особенности вывода на рынок и мультиканального продвижения БАД и косметических средств

Вы научитесь:

- Разрабатывать технико-экономическое обоснование и финансовые модели для включения в портфель БАД, косметических средств и продуктов лечебного питания



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Институт
Коммуникационного
Менеджмента



Новые мастер-классы

Мастер-класс «Особенности регистрации и вывода на рынок лекарственных препаратов для ветеринарного применения»

Вы узнаете:

- Стратегия ВОЗ и РФ по борьбе с резистентностью к антибиотикам.
- Особенности разработки, регистрации, ввода в гражданский оборот и обращения лекарственных препаратов для ветеринарного применения
- Особенности рынка лекарственных средств для ветеринарного применения
- Особенности рынка вакцин для ветеринарного применения
- Особенности построения модели «пациентов» и прогноза продаж лекарственных препаратов для ветеринарного применения
- Особенности разработки маркетингового плана продвижения вакцин для ветеринарного применения
- Особенности разработки P&L

Эксперт - Павлова Марина



Директор по маркетингу ООО «Апиценна»

Опыт работы: в маркетинге 12 лет

Базовое образование: МАИ. Стратегическое планирование. Экономика на производстве.

ВШЭ. Бренд-менеджмент.

Выпускница Программы ИКМ ВШЭ «Менеджмент маркетинга фармацевтической компании» 2024 года

Мастер-класс «Особенности вакцинального бизнеса в РФ»

Вы узнаете:

- Определение, классификация вакцин
- Законодательные аспекты вакцинопрофилактики в РФ
- Национальный календарь профилактических прививок
- Региональный календарь профилактических прививок по эпидемиологическим показаниям
- Особенности клинических исследований и регистрации вакцин
- Особенности Market access и продвижения вакцин
- Перспективы роста рынка вакцин в РФ

Эксперт - Анастасия Янулевичюте



**Опыт работы в фармацевтическом бизнесе: 16 лет
(MSD Pharmaceuticals, Sanofi Pasteur, ОАО
Нанолек)**

**Выпускница Программы ИКМ ВШЭ «Менеджмент
маркетинга фармацевтической компании» 2024 года**



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Институт
Коммуникационного
Менеджмента

ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ «УПРАВЛЕНИЕ ПОРТФЕЛЕМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ»

Занятия 2 раза в неделю

(в 19.00-22.00)

2 субботы в месяц

(в 10.00-17.00)

Форма обучения: очно-заочная

Продолжительность

4 месяца

Старт

25 ноября 2025 г.

Стоимость программы

225 000 руб.

Скидка 5% при оплате
до 25 октября 2025 г.

ВЫДАВАЕМЫЙ ДОКУМЕНТ

Удостоверение Национального Исследовательского Университета «Высшая школа экономики» о повышении квалификации.



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

