

ИНФОДРОМ МЕДИА



ЕДИНОЕ ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРОСТРАНСТВО ОТКРЫВАЕТ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Более 25 лет компания «Инфодром Медиа», руководимая генеральным директором Михаилом Гроц, занимается разработкой системных и прикладных программных продуктов (ПП) для автоматизации бизнес-процессов фармацевтического рынка РФ. За прошедшее время ПП «Кросс-Маркет» и «Кросс-Аптека» доказали свою эффективность и сэкономили немало средств и времени для пользователей этих ПП. Сейчас компания, которая уже выросла до масштаба корпорации, работает над построением Единого информационного пространства (ЕИП) в области фармацевтики. Какие проблемы решают в корпорации Infodrom PLC, как стать частью корпорации и почему за ЕИП будущее фармацевтического рынка, рассказал Михаил Гроц.

Михаил, двадцать лет назад вы предложили фармацевтическому рынку свои интеграционные решения. Актуальны ли они до сих пор?

Все эти годы мы вели непрерывную работу над усовершенствованием системы «Кросс-Маркет» и «Кросс-Аптека». Со временем они заметно видоизменились. Программы стали гораздо шире и функциональнее, чем планировалось изначально. Так, из программы по передаче прайс-листов между участниками рынка «Кросс-Маркет» вырос в биржевую площадку, а система «Кросс-Аптека», которая задумывалась для комплексной автоматизации отдельной аптеки или целой сети, успешно справляется со своими задачами и значительно повышает эффективность работы предприятия. Работу наших продуктов можно сравнить с самолетом, который находится в режиме планирования. Он уже достиг заданной высоты и получил запас прочности на долгие годы вперед, поэтому можно спокойно продолжать полет, современные реалии рынка учитываются и добавляются в функционал системы.

Вступая в корпорацию, можно получить АЗ в пользование как корпоративный программный продукт.

Расскажите про «Автомат закупки», что это за программа?

Модуль «Автомат Закупки» (АЗ) предназначен для автоматизации торгово-закупочной деятельности аптечных сетей. Это симбиоз системы «Кросс-Маркет» с математической моделью текущего состояния рынка предложений. Работа АЗ основана на использовании механизмов ЕИП, которые централизованно поддерживаются службой

компании «Инфодром Медиа» и дистрибьюторами системы «Кросс-Маркет» в рамках проекта «ТРЕК» (электронный документооборот) и позволяют рассматривать и анализировать предложения от поставщиков в едином формате описания товара. АЗ эффективно работает с 2008 г., через него прошло 600 тыс. заявок на поставку 150 дистрибуторам на сумму 120 млрд руб. АЗ даже стал инструментом в одной неприятной истории. В 2010 г. крупная структура «Медицина для Вас» внедрила АЗ и ежедневно до августа 2018 г. «выстреливала» по 100 внятных заявок, работала со всеми дистрибьюторами Москвы, которые со временем доверились покупателю и увеличили для него глубину кредитования. Совершенно неожиданно в августе 2018 через 8 лет стабильной работы, предварительно нарастив в два раза месячный оборот, покупатель вдруг просто исчез, оставив огромные задолженности. Очень жаль, что нашей разработкой воспользовался нечистоплотный игрок, но это во многом показательная история. АЗ оказался настолько хорош, что своей четкой работой смог буквально «загипнотизировать» дистрибьюторов, которые утратили бдительность. Многие аптечные сети в настоящее время самостоятельно разработали или разрабатывают свои «аз», не желая доверять столь важный интимный вопрос закупки контрагенту, но не всегда понимают сложность, временные и финансовые затраты для создания аналога нашего АЗ, хотя вступая в корпорацию, можно получить АЗ в пользование как корпоративный программный продукт.

Каких успехов вы добились в работе над построением ЕИП?

Еще раз хочу подчеркнуть, что мы исследовательская компания, занимаемся разработками и живем не на гранты,



Генеральный директор — Михаил Гроц

а на собственные средства. Поверьте, зарабатываем мы неплохо, но есть в нашей работе что-то миссионерское. Мы взяли на себя труд не только по разработке, но и по внедрению системы, а это уже подвиг. Когда меня за границей спрашивают, кто я в России, я отвечаю, что местный Стив Джобс. Он строил Apple, я строю Infodrom. И даже моя борода, наверное, появилась из-за того, что я на него похож. Мы начинали в одно время. Вспомните, каким рынок был 25 лет назад, какие были компьютеры и средства коммуникаций. В основе нашего долголетья на рынке — постановка и решение стратегических задач, что во многом достигается использованием собственной системы программирования, которой мы очень

гордимся и, еще конечно, талантливые сотрудники.

Я убежден, что будущее фармацевтического рынка — в развитии корпоративного духа. В способности совместно решать задачи, которые стоят перед отраслью. Для этого в 2012 г. было учреждено акционерное общество Infodrom PLC со штаб-квартирой на Кипре. В проекте принимают участие производители, дистрибьюторы, банки, страховые компании. Сейчас в корпорации состоят более 160 физических и юридических лиц. У каждого из них на фармацевтическом рынке есть свои задачи и проблемы. Корпорация помогает их систематизировать и предлагает возможные варианты решения. Это такой мегамозг, где монетизация происходит не за счет вложенных средств, а за счет нематериальных усилий всех участников. Первыми инвесторами ЕИП стали мы сами. До сих пор продолжаем вкладывать в этот проект не только знания, опыт и технологические разработки нашей компании, но и значительные финансовые средства.

Как происходит монетизация проекта ЕИП?

Наша задача повысить эффективность работы звеньев фармацевтического рынка с помощью внедрения концепции ЕИП. Она задумывалась как система, которая функционирует во всех узлах рынка, постоянно обновляется и интегрируется с существующими продуктами автоматизации бизнес-процессов. Акционерное общество строится на том, что деньги не нужны. Если сделано хорошее программное обеспечение, то это актив, в который вложены финансовые средства и время. Изначально стоимость программного обеспечения мы опреде-

Проблема отрасли в том, что почти все аптеки и сети со временем признали необходимость автоматизации, но никто не готов делиться друг с другом своими наработками. Тем более никто не спешит выстраивать ЕИП, которое было бы выгодно для всех участников фармацевтического рынка, хотя каждый агент рынка готов строить свое маленькое «еип». На протяжении последних лет «Инфодром Медиа» ведет непростую работу. Мы призываем всех, кто имеет отношение к фармацевтическому рынку, вступать в ряды нашей корпорации. Инвестировать в проект, который дает ощутимую выгоду всем, кто принимает в его реализации посильное участие.

В основе нашего долгожительства на рынке — постановка и решение стратегических задач, что во многом достигается использованием собственной системы программирования, которой мы очень гордимся.

Как бы сложно ни было, но нам удалось переломить менталитет и в корпорацию поверили, причем не только в России, но и в Европе. В конце октября я вернулся с Кипра, где между корпорацией и владельцами недвижимости на курорте Aphrodite Hills был подписан агентский договор. Корпорация получила в частичное управление недвижимость стоимостью в 2 млрд евро. Это открывает новые возможности для развития корпорации.

На сегодняшний день акционеры Infodrom PLC совместно владеют восемью апартаментами в комплексе Apollo Heights с общим объемом инвестиций около 3,2 млн евро. Построение на 8 апартаментах премиальной бонусной

Вы бы назвали? Как в их решении помогает расширение ЕИП?

Одна из основных задач — это продвижение российской продукции, отечественных разработок на западный рынок. Ряд российских производителей уже имеют очень интересные инновации в своем портфеле или готовятся к их выпуску, но сталкиваются с трудностями и большими финансовыми затратами на продвижение инноваций на западных рынках. Ко мне обращаются и молодые ученые из Сколково. Они расскаывают о своих разработках. Некоторые из них действительно очень важны. Они во много раз лучше существующих образцов, способны спасти тысячи жиз-

ней. Их непременно нужно продвигать не только в России, но и в Европе. В этом смысле наша корпорация Infodrom PLC — уникальная площадка. Фактически мы связаны с Россией, а юридически — с Европой. Кипр — это непрерывно работающая солнечная бизнес-батарея, энергию которой нужно грамотно использовать. Наша штаб-квартира расположена на территории гольф-курорта в Aphrodite Hills — это место притяжения богатых бизнесменов. Они как бабочки слетаются на элитные курорты в поисках солнца, идеальных полей для гольфа, хороших ресторанов и сервиса высшего уровня. Мозг настоящего бизнесмена устроен так, что даже во время отдыха он способен разглядеть потенциально привлекательный вариант для инвестирования. Почему бы не создать на базе нашей штаб-квартиры на Кипре выставку последних разработок российского фармацевтического рынка? Так родился проект Инновационного центра РФ в Республике Кипр. В рамках центра мы уже планируем представлять последние разработки фармацевтических компаний Алтайского биокластера. В частности, АО «Алтей-Фарма», учрежденного в 2017 г. в РФ при содействии корпорации, которое представляет вторую голову двуглавого корпоративного орла ЕИП. Для многих участников фармацевтического рынка проблема участия в акциях западной корпорации решается возможностью участия в акциях российского АО!

Проблема отрасли в том, что почти все аптеки и сети со временем признали необходимость автоматизации, но никто не готов делиться друг с другом своими наработками. Тем более никто не спешит выстраивать ЕИП, которое было бы выгодно для всех участников фармацевтического рынка, хотя каждый агент рынка готов строить свое маленькое «еип».

лили в 20% от экономии от внедрения ПП. Эти финансовые потоки идут на реализацию концепции ЕИП и в развитие корпорации, то есть ключом для монетизации проекта является его внедрение на рынок, а это и есть задача корпорации.

С какими проблемами сталкиваетесь в работе?

программы для производителей и аптечных сетей затруднительно, так как не хватает «критической массы» для запуска проекта, наличие у корпорации теперь агентского соглашения позволяет подключить к проекту 300 великопеленных объектов недвижимости.

Какие главные задачи фармацевтического рынка на сегодняшний день