

# БИЗНЕС СТОЛИЦЫ

МЕДИЦИНА  
2019

**ЧЕЛОВЕК  
ДЕЛА**

**АЛЕКСАНДР КОЛСАНОВ**

ПРОФЕССОР РАН, ДОКТОР МЕДИЦИНСКИХ НАУК,  
РЕКТОР САМАРСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО  
МЕДИЦИНСКОГО УНИВЕРСИТЕТА



# РОССИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ RUSSIAN HEALTH CARE WEEK\*

\* Ежегодно входит в план научно-практических мероприятий Министерства здравоохранения РФ  
On the annual list of events supported by the Russian Ministry of Health Care

## 2–6 декабря 2019



### За здоровую жизнь

X Международный форум по профилактике  
неинфекционных заболеваний и формированию  
здорового образа жизни



### Здравоохранение

29-я международная выставка  
«Медицинская техника, изделия медицинского  
назначения и расходные материалы»



### Здоровый образ жизни

13-я международная выставка «Средства реабилитации  
и профилактики, эстетическая медицина, фармацевтика  
и товары для здорового образа жизни»

## 2–5 декабря 2019



### MedTravelExpo

**Санатории. Курорты. Медицинские центры**

3-я международная выставка медицинских  
и оздоровительных услуг, технологий оздоровления  
и лечения в России и за рубежом



[www.zdravo-expo.ru](http://www.zdravo-expo.ru)



#### Организаторы:

- Государственная Дума ФС РФ
- Министерство  
здравоохранения РФ
- АО «ЭКСПОЦЕНТР»

#### При поддержке:

- Совета Федерации ФС РФ
- Министерства промышленности и торговли РФ
- Российской академии наук
- ТПП РФ
- Всемирной организации здравоохранения
- Федерального агентства по туризму (Ростуризм)

**ЭКСПОЦЕНТР**



Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

Реклама **12+**

Компания «Каприоль» занимается продвижением на рынок перспективных недорогих отечественных препаратов, косметических и дезинфицирующих средств, изделий медицинского назначения.

## ИНГАКАМФ /карманный ингалятор/

- Прост, удобен, безопасен.
- Эффективен при гриппе и простуде.
- Простота и удобство использования: дома, на улице, в транспорте.
- Герметичен — не пахнет в кармане.
- Универсальность — карандаш не только избавляет от насморка и облегчает дыхание, но и борется с другими симптомами простуды.
- Став постоянным целебным попутчиком, заменяет большую часть домашней и походной аптечек.
- Невысокая стоимость изделия - 100–150 руб.



[ингалятор-ингакамф.рф](http://ингалятор-ингакамф.рф)



[ляписный-карандаш.рф](http://ляписный-карандаш.рф)

## ЛЯПИСНЫЙ КАРАНДАШ

- Для выведения бородавок и лечения язв, эрозий и трещин кожи.
- Выгодное соотношение «цена – эффективное лечение».
- Препарат проверен временем и многим уже помог.
- На порядок дешевле лазерного лечения, электроножа, криодеструкции.
- Есть возможность проводить лечение в домашних условиях.
- Не имеет аналогов даже на зарубежном рынке.

# ЛЕКАРСТВО НЕ ДОЛЖНО БЫТЬ ДОРОГИМ. ОНО ДОЛЖНО БЫТЬ ЭФФЕКТИВНЫМ.

Есть в линейке продукции ООО «Каприоль» и другие простые и недорогие средства производства ООО «РУСКЕРН», которые должны быть в каждом доме (фурацилин - шипучий порошок, хлоргексидин спрей, магния сульфат (соль для ванн) и др.) Доставляем нашу продукцию в самые отдаленные уголки страны.

**+7 (495) 989-17-93**

г. Москва, Черницынский проезд, д. 3, стр. 2

«Стратегия развития СамГМУ нацелена на создание университета нового поколения, тесно интегрированного в секторы экономики».

Александр Колсанов



# САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

## МЕДИЦИНСКИЙ ХАЙ-ТЕК

Разработка и трансфер инновационных технологий — один из главных индикаторов результативности вуза. О новых подходах к образованию, научным исследованиям и клинической практике, переходе к модели инновационного цифрового вуза, о взаимодействии Самарского государственного медицинского университета с реальным сектором экономики рассказал ректор СамГМУ, профессор РАН Александр Колсанов.



Ректор СамГМУ, профессор РАН — Александр Колсанов

**Александр, в стратегии развития Самарского государственного медицинского университета заявлено, что вуз должен войти в ТОП-100 медицинских вузов мира. Какие направления развития университета должны стать приоритетными, чтобы удалось достичь этой цели?**

Я бы выделил несколько основных акцентов. Это практикоориентированность и междисциплинарность, цифровизация и доступ к лучшим

практикам, индивидуальная траектория профессионального развития специалиста. Будут активно создаваться дистанционные формы обучения, образовательные онлайн-ресурсы и платформы, сетевые формы, оригинальные образовательные продукты, в т. ч. на иностранных языках, международные и российские стажировки.

Крайне важным считаю выход на мировой рынок с конкурентоспособными уникальными образовательными, научными и медицинскими технологиями. Мы делаем ставку на наши разработки в области виртуальной и дополненной реальности, Big Data, искусственного интеллекта и нейротехнологий, генетические исследования и биотехнологии, долголетие и антистарение и многое другое. Перспективными инновационными изделиями являются наши аппаратно-программные комплексы для нейрореабилитации людей с двигательными и когнитивными нарушениями, системы планирования и хирургической навигации, линейки тренажеров «Виртуальный хирург», интерактивный анатомический стол «Пирогов» и многие другие. Уже сегодня многие наши образовательные продукты конкурентоспособны на международном уровне. Поэтому немаловажна и узнаваемость бренда СамГМУ на федеральном и международном уровнях, его академическая заметность в профессиональной среде. В связи с этим мы приступили к созданию новой глобальной PR-стратегии. Медицина сегодня — одна из самых динамично развивающихся отраслей, и чтобы идти в ногу со временем уже в самой ближайшей перспективе ставится задача повышения оперативности и эффективности управленческих и технологических процессов университета, цифровизации всех сфер его деятельности.

**За счет чего будут достигнуты эти качественные изменения?**

Этапы развития вуза — это богатейшая история, традиции и опыт, новаторский путь, десятки тысяч подготовленных специалистов. В 2019 г. Самарский государственный медицинский университет отметил 100-летний юбилей. На протяжении последних 21 года СамГМУ успешно управлял академик РАН Г.П. Котельников. Сегодня в структуре СамГМУ 10 факультетов, 80 кафедр, на которых проходят подготовку более 8000 обучающихся, 3 образовательных института, мощные собственные клиники (на 1100 коек) — уникальная площадка для разработки и внедрения инновационных разработок, инновационный задел создан шестью научно-исследовательскими институтами и пятью уникальными научно-образовательными центрами, инновационными подразделениями: Центром прорывных исследований «Информационные технологии в медицине» и Научно-производственным технопарком. Но время предъявляет новые требования. В СамГМУ начинается системная и глубокая информатизация и цифровая трансформация: начинаем с создания магистральных линий связи между корпусами, модернизации локальных вычислительных сетей, реновации серверного оборудования, закупки необходимого оборудования во все подразделения. Для меня принципиальный момент — внедрение электронного документооборота. В университете будет создан единый цифровой контур, в котором будут увязаны все сферы.



Более сотни интерактивных анатомических столов «Пирогов» закуплены вузами, школами медико-биологического профиля России и стран СНГ. Интерес к аппаратно-программному комплексу проявили и страны Юго-Восточной Азии.



*Система планирования и хирургической навигации «Автоплан» позволяет на основе исследований построить 3D-модель внутренних органов, находящихся в зоне операционного поля и спланировать хирургическое вмешательство.*

В университете появились инновационные образовательные центры и технологии. С учетом современных трендов формируются новые факультеты и кафедры. По нашей инициативе на базе СамГМУ была создана первая в стране кафедра информационных систем и технологий в медицине. Крайне важным считаю создание на базе университета как минимум десяти крупных научных междисциплинарных центров превосходства с формированием передовых исследовательских групп по приоритетным областям исследований.

Руководством Минздрава России перед ректорами установлена персональная ответственность за достижение целей и задач, заявленных в Национальном проекте «Здравоохранение», в том числе и на региональном уровне. Хочу сказать, что мы активно взаимодействуем с Министерством здравоохранения Самарской области по многим вопросам и находим полное понимание. За это хочу особо поблагодарить министра Михаила Александровича Ратманова, сотрудников министерства и руководителей лечебных учреждений региона. Мы переориентируем подготовку кадров по конкретным специальностям под нужды практического здравоохранения. Обучение на последипломном этапе станет более гибким и востребованным, появятся новые курсы, связанные с обучением современным информационным и бережливым технологиям. Инновационные разработки университета уже активно используются в лечебных учреждениях нашей области. Из перспектив хочу сказать, что в рамках реализации проекта по созданию единого цифрового контура региона мы планируем использовать Big Data, нейросетевые технологии и готовить прогнозы по тем или иным срезам (заболеваемость, постановка диагноза, оснащение лекарственными препаратами и др.), которые будут использоваться для принятия решений по управлению здравоохранением региона.

**СамГМУ активно взаимодействует с крупными федеральными игроками, представляющими различные отрасли по внедрению своих разработок. Расскажите подробнее о работе вуза в этой сфере?**

Мы расширяем взаимодействие с промышленными предприятиями в цепочке: идея — опытный образец — серийное производство — трансфер на рынок. У нас на протяжении нескольких лет сложилось эффективное сотрудничество с предприятиями ГК «Ростех». С АО «ИМЦ Концерна «Вега» (входит в холдинг «Росэлектроника») выстроено взаимодействие по организации производства и дистрибуции инновационных продуктов, разработанных в СамГМУ, по направлению медицинской реабилитации

*В 2019 г. Самарскому государственному медицинскому университету исполнилось 100 лет. За это время были сформированы научно-педагогические школы, имеющие авторитет в России и за рубежом. Их дальнейшее развитие сегодня я вижу в создании новых междисциплинарных и межотраслевых команд исследователей и международных лабораторий. Работа в этом направлении уже активно началась. Современные цифровые технологии дают нам новые возможности. Александр Владимирович досконально погрузился в вузовские процессы, приняты новые организационные и технологические решения. Созданный колоссальный потенциал университета должен работать эффективней. Для этого есть все возможности: и кадры, и технологии, и компетенции.*



**Геннадий Котельников,**  
президент СамГМУ,  
академик РАН

*Концерн «Вега» — одна из ведущих интегрированных структур оборонной промышленности, перед предприятиями которой руководство страны поставило задачу увеличения выпуска и гражданской продукции. Наше сотрудничество с Самарским государственным медицинским университетом развивается. У нас много общих задач. Это и создание производств по выпуску сложного высокотехнологичного оборудования, и работа в интересах отечественного здравоохранения, и выход с совместными продуктами на мировой рынок.*



**Владимир Верба,**  
генеральный конструктор  
Концерна «Вега», член-  
корреспондент РАН

*Руководство страны поставило задачу активного внедрения информационных технологий во все отрасли народного хозяйства. В инновационных подразделениях СамГМУ она уже реально решается. Есть уже практические результаты и научные заделы на перспективу. Серия продуктов уже применяется в клинической практике. Это говорит о том, что прошла широкая клиническая апробация. В университете создана эффективно работающая многоуровневая инновационная инфраструктура. Также можно отметить, что такая производственная площадка, как научно-производственный технопарк Самарского государственного медицинского университета, имеет не во всяком зарубежном медицинском вузе. Все это говорит о том, что в стенах вуза создана научно-педагогическая школа, соответствующая мировому уровню.*



**Анатолий Кулаков,**  
академик РАН, директор  
ЦНИИС и ЧЛХ Минздрава РФ



Заместитель председателя правительства РФ Ольга Голодец, губернатор Самарской области Дмитрий Азаров в центре прорывных исследований СамГМУ «Информационные технологии в медицине»

и хирургической навигации. В настоящее время реализуется совместный проект по созданию нового реабилитационного оборудования с применением виртуальной реальности. С холдингом «Швабе» реализуется совместный проект по разработке технологий портативной лабораторной диагностики. Фонд развития промышленности профинансировал Самарский электро-механический завод (холдинг «Тяжмаш» ГК «Ростех») по организации серийного производства восьми изделий, разработанных в СамГМУ и компаниях Кластера медфармтехнологий Самарской области. Это оборудование будет поставлено в медицинские учреждения России. Десятки интерактивных анатомических столов «Пирогов» закуплены вузами, школами медико-биологического профиля России и стран СНГ. В СамГМУ созданы несколько уникальных образовательных симуляторов для обучения студентов, ординаторов и врачей, использующих в своей основе 3D-моделирование, виртуальную реальность. В 2018 г. мы вышли на первые продажи наших инновационных разработок для реабилитации. Более двадцати тренажеров ReviVR, использующие технологии виртуальной реальности, для восстановления пациентов после инсульта поставлены в клиники России. Другой тренажер — ReviMotion — поставляется в центры России, где проходят реабилитацию дети с различными двигательными нарушениями. Недавно в лечебные учреждения Самарской области состоялась поставка первой отечественной системы планирования и хирургической навигации AUTOPLAN, которая позволяет на основе предоперационных исследований построить 3D-модель внутренних органов, находящихся в зоне операционного поля, и спланировать проведение хирургического вмешательства. В данной разработке мы применили технологии дополненной реальности. AUTOPLAN активно применяется сейчас в нейрохирургии, онкологии, травматологии и ортопедии, челюстно-лицевой хирургии.

На сегодняшний день взаимодействие СамГМУ с промышленными партнерами вышло за рамки медицинской отрасли. Мы стараемся активно взаимодействовать и с промышленными предприятиями региона, и выстраивать деловые отношения с крупными игроками, такими как «Ростех», Сбербанк, МТС, «Ростелеком» и другими.

И здесь у нас задача одна: создавать инновационные продукты, не имеющие аналогов в России и за рубежом.

**Собственная мощная клиническая база вуза дает возможность оперативно внедрять новые технологии в медицинскую практику. Какие направления развития клиник СамГМУ станут приоритетными?**



Министр здравоохранения РФ Вероника Скворцова знакомится с системой планирования и хирургической навигации «Автоплан», созданной учеными СамГМУ.

Это прежде всего создание в клиниках уникальных для региона и страны медицинских центров. В целом по университетским клиникам подготовлена комплексная программа развития как одного из ведущих медицинских центров в России. Запланированы системная поддержка сформировавшихся и развитие новых медицинских направлений, оснащение современным лечебно-диагностическим оборудованием, внедрение инновационных разработок, клинические исследования фармпрепаратов и медицинских изделий, создание единого цифрового контура и многое другое.

### Какие изменения произойдут в сфере активности на международном уровне?

Будет усилено направление по международной интеграции. В структуре СамГМУ появятся несколько международных научно-образовательных центров: по фармации и фитобиотехнологиям, по социогуманитарным проблемам и по аудиту и сертификации медицинских организаций. Будут развиваться сетевые формы обучения с ведущими российскими вузами и международные образовательные программы с перспективой получения «двойных» дипломов. Также будет усилена и систематизирована работа по увеличению количества зарубежных студентов и развитию профориентационной работы с новыми странами, развитию академической мобильности студентов.

Сегодня Самарский государственный медицинский университет является не только авторитетным экспертным центром, где проводятся межотраслевые совещания по стратегическим направлениям развития страны, но и инициатором



Рабочая встреча со специалистами АФК «Система» и председателем совета директоров компании Владимиром Евтушенковым

международных форумов, где ученые мира обсуждают самые перспективные направления. Один из примеров тому — прошедшая V Международная конференция «Нейрокомпьютерный интерфейс: наука и практика», в работе которой приняли участие крупные ученые всего мира, ведущие исследования в области нейротехнологий. Были представлены новые нейроинтерфейсы с системами искусственного интеллекта и продвинутые портативные устройства записи и декодирования сигналов мозговой активности, новые робототехнические устройства. В рамках мероприятия прошел «Нейротлон 2019» — соревнования людей с ограниченными возможностями, использующих ассистивные технологии, организованные Отраслевым союзом «НейроНет» при поддержке Департамента информационных технологий и связи Самарской области.

**Правительство Самарской области системно взаимодействует с высшей школой, и один из ее элементов — создаваемый научно-образовательный центр. Что региональный НОЦ, а в будущем — мирового уровня, даст вузовской системе и предприятиям региона?**

Мировая практика свидетельствует о том, что значительный объем НИОКР для реального сектора экономики выполняется университетами. Сами же предприятия больше концентрируются на технологиях производства и продажах. Вузы могут быстрее собрать проектную команду под межотраслевой проект. Но и перед созданием инновационного продукта вуз должен провести анализ рынка, оценить его востребованность. Для правительства Самарской области, университетов и предприятий реального сектора экономики создание НОЦ является одной из важнейших задач. Губернатор Самарской области Дмитрий Игоревич Азаров держит эту тему на постоянном контроле. Создание НОЦ очень важно для региона, ведь это развитие исследовательской и инновационной инфраструктуры, модернизации образовательной базы, поддержка реального сектора экономики, коммерциализация научных разработок. И СамГМУ активно включился в реализацию проекта по созданию в регионе НОЦ мирового уровня.

**Самарский государственный медицинский университет характеризует наличие авторитетных научно-педагогических школ. Многие эксперты считают, что создаваемая вами многоуровневая инновационная экосистема — это по сути формирование новой научно-педагогической школы на стыке специальностей. В чем ее новизна и что стало основанием для такой оценки ваших коллег?**

Я признателен своим коллегам за такую высокую оценку. Если говорить о школе, то ее формирование началось в 2013 г., когда учеными СамГМУ при поддержке Правительства Самарской области было инициировано создание новой отрасли экономики региона «IT-медицина». В 2014 г. был создан Инновационный кластер медицинских и фармацевтических технологий Самарской области. Ядром инновационной системы стал Самарский государственный медицинский университет, который создал эффективную междисциплинарную команду медиков, программистов, инженеров, технологов. На сегодняшний день мы активно работаем над продвижением своих продуктов на рынки, организуем высокотехнологичные производства с индустриальными партнерами. Параллельно решаем кадровую проблему — создаем новые межвузовские и междисциплинарные образовательные программы, готовим врачей нового поколения. К традиционным образовательным, лечебным и научным задачам, стоящим перед университетом, добавляется большой и важный сегмент экономической активности.

*Я хорошо знаком с работой инновационных подразделений Самарского государственного медицинского университета. Это реальная работа на достижение целей, которые поставлены руководством страны. Это то, что нужно российскому здравоохранению. Мне, как хирургу, особенно интересен проект по созданию системы принятия решений по сложным хирургическим вмешательствам.*



**Юрий Белов, академик РАН**

*Одним из актуальных направлений являются и разработки по созданию уникальной цифровой истории болезни, которую можно будет внедрить во всю систему здравоохранения. Все проекты реализуются системно и последовательно. Можно уже говорить о том, что под руководством Александра Владимировича Колсанова создана научно-педагогическая школа абсолютно нового типа. Это совершенно другой взгляд на медицину, на науку, на процессы управления и организации. Могу с уверенностью сказать, что эта школа медицинского профиля лучшая в России.*

*Инновационные подразделения СамГМУ ведут широкий спектр исследований. Это не только одна группа людей и одно направление. Это мультидисциплинарный подход и работа команд из разных отраслей. И главное то, что есть конкретные результаты и инструменты, которые формируют системный подход к организации всех процессов. Многие из продуктов уже внедрены в клиническую практику и практически готовы к выходу на международные рынки. По моему мнению, созданную инновационную инфраструктуру, объединяющую науку, образование, медицину, систему производства и внедрения разработок, можно считать современной научно-педагогической школой нового типа.*



**Александр Потапов, академик РАН, директор НИИ нейрохирургии им. Н. Н. Бурденко**

*Будущее управления здравоохранением региона и качество оказываемой медицинской помощи сегодня связано с современными информационными и бережливими технологиями. В процессах диагностики, получения статистических данных и прогнозирования, оснащения лекарственными препаратами должны быть задействованы Big Data и нейросетевые технологии. Самарский государственный медицинский университет является ключевым драйвером процесса создания единого цифрового контура региона. В фокусе нашего внимания и совместная работа по созданию гибких и востребованных образовательных программ для практического здравоохранения.*



**Михаил Ратманов, министр здравоохранения Самарской области**

# ASK Construction Group



## КОМПАНИЯ, С КОТОРОЙ ЛЕГКО РАБОТАТЬ

ASKCG (ASK Construction Group) — профессиональная инженерно-строительная компания, специализирующаяся на создании медицинских учреждений. Услуги ASKCG охватывают все технические этапы реализации проектов — проектирование, строительство, инженерное оснащение объектов, оформление исходно-разрешительной документации.

За 15 лет работы ASKCG заслужила доверие как крупных игроков бизнеса, так и небольших частных компаний.

Наши собеседники — управляющий директор Антон Савин и генеральный директор Сергей Слюсарев.

### Расскажите, пожалуйста, об истории создания и становления вашей компании.

**Антон Савин:** ASKCG основана в 2005 г., и за это время компания приняла участие в реализации десятков интересных проектов, нам удалось создать эффективную команду и расширить спектр оказываемых услуг. ASKCG сегодня — это профессиональная инженерная компания с огромным опытом создания частных медицинских учреждений различного профиля и масштаба.

**Сергей Слюсарев:** Нужно отметить, что наш коллектив сформировался достаточно давно. Большинство специалистов работают в компании более десяти лет, то есть вполне справедливо говорить о команде единомышленников, способной решать сложные задачи для самых требовательных заказчиков.

### Видел на сайте фото реализованных компанией проектов. Очень впечатляет, обращает на себя внимание и разнообразие спроектированных и построенных вами объектов.

**С. С.:** Действительно, за годы работы мы накопили серьезный опыт. В числе реализованных проектов — медицинские учреждения, офисная и торговая недвижимость, банки, гостиницы, административные здания. Всего — более 100 проектов.

### Но последние годы вы сосредоточились исключительно на медицинских проектах. В чем причина?

**А. С.:** В какой-то момент мы осознали, что для дальнейшего развития компании необходимо определить один главный вектор, и поняли, что больше всего нам интересны проекты в сегменте частного здравоохранения. Кроме того, на выбор медицинского направления в качестве приоритетного повлиял и ранее накопленный опыт. Так получилось, что с самого начала работы проектированием и строительством медицинских учреждений нам доводилось заниматься достаточно часто.



### Управляющий директор — Антон Савин.

Окончил Военно-инженерную академию им. В. В. Куйбышева и Московский государственный строительный университет (МГСУ). Кандидат технических наук. С 1999 г. работал в организациях московского строительного комплекса на линейных и руководящих должностях. В 2005 г. основал группу компаний ASKCG.

**С. С.:** Вообще можно сказать, что медицинские проекты — одновременно и сложная, и очень интересная работа. Но главное для нас — это осознание того, что ты работаешь для людей, для общества, для страны в целом. Это очень важно. И когда мы открываем очередную клинику или диагностический центр, испытываем особое чувство. Если хотите, чувство сопричастности к большому делу. От развития этой отрасли напрямую зависит жизнь и здоровье людей. Что может быть актуальнее?

### Расскажите, кто ваши клиенты, и какие типы медицинских учреждений вы создаете.

**С. С.:** В активе компании проекты различного профиля и специализации — многопрофильные медицинские центры, стоматологические клиники, отделения лучевой диагностики, лаборатории, косметологические клиники, центры красоты и здоровья, лечебно-оздоровительные комплексы.

**А. С.:** Мы работаем с частными компаниями и инвесторами. Для нас очень важно иметь дело с конкретными людьми, которым нужен результат нашей работы. Медицинская сфера активно развивается, на рынке постоянно появляются новые технологии и форматы оказания медицинских услуг, у инвесторов всегда много новых идей и решений. В свою очередь мы оказываем инженеринговое сопровождение проектов, помо-

гаем воплотить все идеи в жизнь, поэтому наши услуги — это комплексное решение.

## Расскажите подробнее, в чем суть формата.

**А. С.:** Формат работы очень удобный для наших клиентов, и это главное конкурентное преимущество нашей компании. Если у вас есть маркетинговая идея и примерный бизнес-план создания медицинского центра, все остальные технические вопросы решим мы, поможем реализовать медицинский проект быстро и безболезненно, при этом заказчик получает в нашем лице единый центр ответственности за реализацию проекта.

## Что значит единый центр ответственности?

**С. С.:** Это значит, что наряду с услугами по разработке проектной документации и производству работ по ремонту или реконструкции объектов мы оказываем консалтинговые услуги и осуществляем полное техническое сопровождение проектов. По сути, ASKCG — это инжиниринговая компания полного цикла, охватывающая стадии подготовки проектов, проектирования, строительства и последующей эксплуатации объектов медицинского назначения.

## Наверное, такая специализация влияет и на формирование штата компании?

**А. С.:** Да, конечно. Помимо проектного отдела, строительного отдела у нас работает и группа медицинских технологов. Собственно, именно они выполняют основной объем работы на этапе разработки концепции медицинской организации.

## Концепция медицинской организации? Расскажите подробнее.

**А. С.:** Эту работу можно разделить на несколько основных этапов. На начальном — составляется подробный перечень медицинских услуг, которые планируется оказывать, описывается профиль и мощность медицинской организации, состав подразделений — отделений, кабинетов, лабораторий, вспомогательных служб, штатная численность персонала, режим работы, пропускная способность медицинского учреждения. Затем проводится подбор медицинского и технологического оборудования с указанием технических характеристик. На завершающем этапе формируются описания основных и вспомогательных функциональных зон, технологических потоков, взаимное расположение отделений и кабинетов, определяются требования к помещениям — габариты, освещенность, воздухообмен, температурно-влажностный режим. Итогом работы является разработка МТЗ — медико-технического задания



**Генеральный директор — Сергей Слюсарев.**

Окончил Воронежский военный авиационно-инженерный институт. В компании ASKCG работает с момента ее основания. Возглавил компанию в 2012 г.

на проектирование. После чего можно проводить разработку проектно-сметной документации и производство строительных работ по капитальному ремонту или реконструкции объектов.

## Какие еще услуги вы оказываете в рамках консалтинга?

**А. С.:** Мы также помогаем нашим клиентам провести экспертизу объектов недвижимости. Это достаточно востребованная услуга. Как правило, наши заказчики не возводят новые здания, а выбирают существующие объекты недвижимости для размещения в них медицинских организаций. Значит, требуется проведение капитального ремонта или реконструкции. Следовательно, при приобретении в собственность или аренду инвесторы должны быть уверены, что объект полностью соответствует всем требованиям. В процессе экспертизы мы проводим оценку общего технического состояния объекта, несущих и ограждающих конструкций, обследование инженерных систем на предмет фактических мощностей и работоспособности систем, оценку объемно-планировочной компоновки, соответствие помещения требованиям для размещения оборудования с источниками ионизирующего излучения.



Предварительная экспертиза помогает оценить объект по всем параметрам и избежать проблем при лицензировании медицинской деятельности.

## Вы помогаете клиентам с лицензированием?

**С. С.:** Да, помогаем и рекомендуем нашим клиентам задумываться об этом вопросе на самой начальной стадии проектов. Дело в том, что получение лицензии на осуществление медицинской деятельности достаточно сложная и трудоемкая процедура, требующая соответствующего опыта и познаний в законодательстве, СП, СанПиН. ASKCG оказывает консалтинговые услуги, в рамках которых проводит техническую и организационную экспертизу проектов, формирует дорожную карту, позволяющую гарантированно получить лицензии.

## А в чем заключается специфика проектирования и строительства медицинских учреждений?

**С. С.:** Проектирование и строительство объектов требует глубокого понимания актуальных направлений в организации бизнес-процессов и рабочего пространства, знания требований нормативной документации, предъявляемых к помещениям медицинских организаций, строительным материалам, отделке, инженерному обеспечению современных медицинских учреждений. Ну и, безусловно, требуется практический опыт реализации проектов, создание медицинских учреждений — это сложная инженерная задача.

## Можете привести примеры проектов, которые запомнились особо?

**А. С.:** Как раз сейчас мы завершаем работу над проектом Центра авиационной медицины в Москве. Площадь — более 5 тыс. м<sup>2</sup>. Очень серьезные инвестиции, самое современное



оборудование. Центр многопрофильный, в нем оказывают самые различные медицинские услуги. Мы выступали в качестве генерального подрядчика, генерального проектировщика и выполняли функции технического заказчика.

Сложность заключалась в том, что речь в данном случае шла о капитальном ремонте части действующего здания площадью 13 тыс. м<sup>2</sup>, построенного еще в 30-х гг. прошлого века. Причем работы велись сразу на нескольких этажах с заменой действующих коммуникаций. На одном объекте сконцентрировались все задачи, которые только могут быть при реализации подобных проектов. Предусматривались и «чистые» помещения, и помещения с источниками ионизирующего излучения, и кабинеты для установки тяжелого диагностического и лечебного оборудования.

**С. С.:** Нужно еще добавить, что во время проведения работ все другие организации, расположенные в здании, продолжали функционировать. Все неудобства, связанные с нашей деятельностью, для их сотрудников были сведены к минимуму.

## Конкуренция в вашем сегменте рынка, вероятно, достаточно серьезная. Каковы основные преимущества вашей компании в конкурентной борьбе?

**А. С.:** Наши преимущества — производные от нашей бизнес-модели. Мы смогли объединить инженерный опыт и знания, которые и лежат в основе нашей работы, и медицинские технологии. Поскольку мы занимаемся и проектированием, и строительством, и консалтингом, у нас не возникает необходимости приводить к единому знаменателю в ходе строительства результаты работы. Мы полностью отвечаем за реализацию проекта.

**С. С.:** Ну и масштаб компании важен, мы обладаем всеми необходимыми ресурсами и опытом для реализации сложных проектов, при этом не являемся крупной компанией с бюрократизированной системой принятия решений. Такой формат работы позволяет нам контролировать издержки, предлагать доступные цены на наши услуги и в целом быть конкурентоспособными.

## В чем вы видите перспективные направления дальнейшего развития компании?

**А. С.:** Дело в том, что медицина — очень наукоемкая отрасль. Она стремительно развивается, постоянно совершенствуются технологии, появляются новые формы ведения бизнеса на этом рынке. Их развитию должно соответствовать и направление, на котором мы работаем. Не отставать от времени, отвечать требованиям как сегодняшнего, так и завтрашнего дня — вот наша основная задача.



# «КОРВЭЙ-ТЕКНОЛОДЖИ»



## Поставляемое оборудование:

- Компьютерные томографы
- Магнитнорезонансные томографы
- Ангиографические системы



## Медицинские Мониторы

Профессиональные мониторы:

- для эндоскопии и хирургии
- для маммографии
- для клинического просмотра
- для консилиума



**Запчасти и комплектующие:**  
Осуществляем поставку запчастей и комплектующих к широкому спектру оборудования.



**Сервисная служба:**  
Монтаж / Пусконаладочные работы /  
Сервисное обслуживание /  
Обучение персонала



## ГЕМОДИНАМИЧЕСКАЯ СТАНЦИЯ

Система инвазивного гемодинамического наблюдения Horizon производства MennenMedical (Израиль) позволяет проводить измерения параметров кровотока, а также используется в качестве монитора для индикации жизненных параметров оперируемого пациента, то есть выполняет все перечисленные функции одновременно.

## МК «ЭДАС»



### КОМПАНИИ «ЭДАС» — 25 ЛЕТ КОМПЛЕКСНАЯ ГОМЕОПАТИЯ В КОНТЕКСТЕ ИНТЕГРАТИВНОЙ МЕДИЦИНЫ

ООО «Международная корпорация «ЭДАС» — научно-производственная медико-фармацевтическая компания, созданная в 1994 г. и занимающаяся разработкой, производством и продажей комплексных гомеопатических лекарственных средств. В декабре 2019 г. «ЭДАС» отмечает масштабный юбилей — компании исполняется 25 лет!

**Компания «ЭДАС» производит** комплексные гомеопатические лекарственные препараты под одноименной торговой маркой, являясь на протяжении многих лет одним из лидеров отечественного рынка натуральных лекарств. Препараты «ЭДАС» — это многокомпонентные гомеопатические средства, являющиеся натуральными лекарствами, разрешенными для медицинского использования и входящие в список лекарственных форм, утвержденных Приказом Министерства здравоохранения и медицинской промышленности РФ от 15.11.1995 г.

В производстве компании — более 200 наименований препаратов: капли, гранулы и сиропы — для приема внутрь; масла, мази и оподельдоки — для наружного применения. Все лекарственные средства прошли необходимые клинические исследования и установленную процедуру государственной регистрации, по результатам которой внесены в Государственный реестр лекарственных средств РФ. Клинические исследования установили определенную эффективность данных лекарств при сердечно-сосудистых, бронхолегочных, желудочно-кишечных, аллергических и многих других актуальных заболеваниях для пациентов любого возраста — от детского до преклонного. Кроме того, компания производит и популярные биологически активные натуральные средства — «Чагалоукс», «Биоэнерготоник 03-01», «Розолакрит» и пр. Благодаря высокой эффективности и безопасности применения для профилактики и лечения различных заболеваний, включая хронические, лекарства под торговой маркой «ЭДАС» приобрели широкую известность на отечественном фармацевтическом рынке.

**Гомеопатия в XXI веке** стала системой взглядов на здоровье и болезнь, давшей технологию персонализированной коррекции здоровья. Это медицинский метод оздоровительно-восстановительной биоэнергетической терапии, при котором применяются энергоинформационные дозы гомеопатических лекарственных средств (ГЛС), повышающих, посредством биорезонансного действия, энергетический уровень (жизненную силу) составляющих организма и тем самым обеспечивающих энергетическую гармонизацию биопроцессов в целостном организме. Именно поэтому в современной медицине все большую популярность приобретает применение биорезонансной терапии, в том числе с применением ГЛС. Данный способ воздействия на патологические процессы, протекающие в организме, осуществляется за счет действия электромагнитных полей ГЛС определенной частоты на болезнетворные факторы, вызывающие хронические и трудноизлечимые заболевания, в т. ч. инфекционные.

**В гомеопатическом лекарственном средстве** отсутствует действующее вещество как таковое, в бытовом смысле этого слова, но присутствует электромагнитное поле (ЭМП) исходного лекарственного сырья с определенными характеристиками частоты, длины волны и мощности энергии, переносимой на лекарственное средство путем потенцирования, по технологии процесса ступенчатой динамизации. Суть процесса состоит в приложении внешней энергии при растирании исходного лекарственного вещества

и/или энергичном встряхивании его раствора на каждом этапе (ступени) приготовления ГЛС. Чем больше ступеней потенцирования, тем выше энергетическая мощность ГЛС. Многокомпонентное (комплексное) гомеопатическое лекарственное средство (КГЛС) является совокупностью ЭМП, не взаимодействующих между собой из-за разных частотных характеристик исходных веществ, из которых оно приготовлено.

**Гомеопатия — это реальная возможность безопасного лечения и профилактики заболеваний, что практически доказано более чем 200-летней историей ее существования.**

**В процессе биорезонансного воздействия ГЛС** повышается энергетический уровень (жизненная сила) организма в целом, что способствует энергетической гармонизации биопроцессов и устранению определенных болезнетворных факторов, на которые и направлено действие конкретного ГЛС.

*Использование гомеопатического метода в российской практической медицине официально разрешено Приказом Минздрава РФ от 29.11.1995 г. № 335 и регламентируется действующим Федеральным законом «Об обращении лекарственных средств» от 12.04.2010 г. № 61-ФЗ.*





Именно поэтому гомеопатический метод рассматривается на современном уровне как регулирующая терапия — щадящее и безопасное лечение, позволяющее стимулировать собственные ресурсы организма для восстановления гомеостаза (постоянство внутренней среды) организма, нарушенного патологическими процессами. В качестве терапии сверхмалыми (энергоинформационными) дозами лекарственных веществ гомеопатический метод лечения имеет ряд доказанных достоинств:

- ✓ выраженные терапевтический и профилактический эффекты;
- ✓ воздействие на уровне всего организма в целом;
- ✓ отсутствие у гомеопатических лекарств токсических свойств, а следовательно, побочных негативных эффектов;
- ✓ практически незначительные и сугубо индивидуальные противопоказания к применению.

**Гомеопатические препараты**, в отличие от обычных лекарств, «работают» в человеческом организме не как агенты, уничтожающие вредоносные факторы и/или подавляющие активность патогенных микроорганизмов, а как своеобразные «сигналы» о нарушениях в организме и его отдельных элементах, функционирующих как единая система. В этой живой открытой системе происходит восприятие, накопление, переработка и передача информации, с последующей выработкой соответствующих реакций (т.н. управляющие воздействия), обеспечивающих нормальное течение всех жизненно важных процессов. Соответственно, любая болезнь рассматривается в современном представлении как нарушение процессов приема, передачи и обработки информации

и в результате — появления «ошибок» в нейрогуморальной регуляции функций организма. Так вот, гомеопатические препараты воздействуют на организм, стимулируя его на самокоррекцию этих нарушений на энергоинформационном уровне. Такой подход к терапии вполне укладывается в рамки представлений инновационной современной медицины, эффективность которой сегодня определяется возможностью обеспечить компенсацию нарушенных функций организма и восстановить здоровье после болезни и /или стресса.

**Клиническая гомеопатия.** В современной гомеопатии рассматриваются два основных направления — классическое и клиническое. Классическая гомеопатия использует конституциональные монопрепараты, которые подбираются

и в результате — появления «ошибок» в нейрогуморальной регуляции функций организма. Так вот, гомеопатические препараты воздействуют на организм, стимулируя его на самокоррекцию этих нарушений на энергоинформационном уровне. Такой подход к терапии вполне укладывается в рамки представлений инновационной современной медицины, эффективность которой сегодня определяется возможностью обеспечить компенсацию нарушенных функций организма и восстановить здоровье после болезни и /или стресса.

### Почему интегративная терапия?

Фармацевтическая промышленность предлагает сегодня широкий ассортимент лекарств, которые используются практикующими врачами в соответствии с утвержденными стандартами и клиническими рекомендациями. Однако, к сожалению, это далеко не всегда приводит к ожидаемому терапевтическому результату — особенно у пациентов с хроническими заболеваниями, которым приходится принимать много наименований лекарств длительными курсами. Собственно, проблема полиморбидности и полипрагмазии является одной из самых актуальных проблем XXI ве-

**Простота в назначении, эффективность действия и хорошая сочетаемость с другими лекарственными препаратами, включая обычные фармацевтические (аллопатические) средства, позволяет эффективно применять гомеопатические комплексы в интегративной терапии острых и хронических болезней.**

и назначаются индивидуально врачами, прошедшими специальную подготовку. При конституциональном подходе врач-гомеопат учитывает особенности личности пациента, его телосложения, физиологических и обменных процессов, склонность к определенным заболеваниям, его реактивность, особенности психики и поведенческие реакции. Это долгий и кропотливый процесс, затратный не только по времени, но и по экономическим ресурсам — а в наше время не так много пациентов, которые могут себе позволить такие затраты. Одновременное назначение нескольких монопрепаратов при лечении определенных заболеваний часто использовалось как российскими, так и зарубежными врачами-гомеопатами — в Англии, Франции, Германии и других странах. Подобная тактика врачебных назначений в гомеопатии явилась предпосылкой появления прописей рецептов современных многокомпонентных гомеопатических лекарственных средств (гомеопатических комплексов), зарегистрированных в установленном порядке и назначаемых при типичных заболеваниях. Таким образом, назначая гомеопатический комплекс, врач опирается на практический опыт предыдущих поколений врачей, создавших и успешно применявших подобные прописи. Гомеопатические комплексы назначаются врачом с учетом наличия у больно-



ка — поэтому во всем мире возрастает интерес к медицинским методам, позволяющим сократить количество потребляемых лекарств. Гомеопатия в качестве такой альтернативы стала в последние годы лечебной силой, существование которой не может игнорироваться, поскольку медиками всего мира отмечается эффективность интеграции технологий и методов конвенциональной и традиционной медицины.



# ПРИРОДНЫЙ ДОКТОР ПУТЬ К ЖИЗНИ БЕЗ БОЛЕЗНЕЙ

## ВОССТАНОВЛЕНИЕ И СОХРАНЕНИЕ ЗДОРОВЬЯ НАТУРАЛЬНЫМИ ПРЕПАРАТАМИ ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ

### МИНИМАЛЬНАЯ ЦЕНА – МАКСИМАЛЬНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ!

#### ЗАБОЛЕВАНИЯ

#### ЛЕКАРСТВО

АДЕНОИДЫ	ЭДАС-925, 801, 917
АДЕНОМА ПРЕДСТАТЕЛЬНОЙ ЖЕЛЕЗЫ	ЭДАС-134 (934)
АЛКОГОЛИЗМ (запой)	ЭДАС-121, 952
АЛКОГОЛИЗМ (воздержание)	ЭДАС-951
АЛЛЕРГИЧЕСКИЕ ЗАБОЛЕВАНИЯ	ЭДАС-130 (930)
АЛЬГОДИСМЕНОРЕЯ	ЭДАС-139 (939)
АНГИНА	ЭДАС-105 (905), 126
АРИТМИЯ	ЭДАС-106 (906)
АРТРИТЫ, АРТРОЗЫ, ОСТЕОХОНДРОЗ	ЭДАС-119 (919), 402
АСТМА БРОНХИАЛЬНАЯ	ЭДАС-118 (918)
АТЕРОСКЛЕРОЗ	ЭДАС-138 (938)
БЕССОННИЦА	ЭДАС-111 (911)
БРОНХИТ ОСТРЫЙ (сухой кашель)	ЭДАС-133 (933)
БРОНХИТ ХРОНИЧЕСКИЙ (кашель с мокротой)	ЭДАС-104 (904)
БОРОДАВКИ, КОНДИЛОМЫ	ЭДАС-801
ВАРИКОЗНАЯ БОЛЕЗНЬ, ГЕМОРРОЙ	ЭДАС-120 (920), 203
ГАЙМОРИТ, ЛАРИНГИТ, ФАРИНГИТ	ЭДАС-117 (917)
ГАСТРИТ	ЭДАС-114, 954
ГЕПАТИТ	ЭДАС-953
ГЕРПЕС ГЕНИТАЛЬНЫЙ	ЭДАС-140 (940)
ГИПЕРТОНИЧЕСКАЯ БОЛЕЗНЬ	ЭДАС-137 (937)
ГИПОТИРЕОЗ	ЭДАС-142 (942)
ГОЛОВНАЯ БОЛЬ	ЭДАС -109 (909)
ГРИПП, ОРЗ	ЭДАС-103 (903), 131
ДЕРМАТИТ, ЭКЗЕМА, НЕЙРОДЕРМИТ, УГРИ	ЭДАС-110 (910), 201
ДИАБЕТ ИНСУЛИНОНЕЗАВИСИМЫЙ	ЭДАС-112
ЖЕЛЧНОКАМЕННАЯ БОЛЕЗНЬ, ХОЛЕЦИСТИТ	ЭДАС-113, 129
ЗАПОР	ЭДАС-124 (924)
ИНТОКСИКАЦИИ (хронические)	ЭДАС-136 (936)
ИМПОТЕНЦИЯ	ЭДАС-102 (902)

#### ЗАБОЛЕВАНИЯ

#### ЛЕКАРСТВО

КАРДИОНЕВРОЗ	ЭДАС-106 (906)
КЛИМАКС	ЭДАС-101 (901)
КОКЛЮШ, КАШЕЛЬ НЕПРОДУКТИВНЫЙ	ЭДАС-133 (933)
КОНЪЮНКТИВИТ, БЛЕФАРОКОНЪЮНКТИВИТ	ЭДАС-108
МАСТОПАТИЯ	ЭДАС-127 (927)
МАТКИ, ЯИЧНИКОВ ВОСПАЛЕНИЕ (хроническое)	ЭДАС-101 (901)
МОЧЕКАМЕННАЯ БОЛЕЗНЬ	ЭДАС-115, 128 (928)
НАРУШЕНИЯ ИММУНИТЕТА	ЭДАС-150, 308
НАРУШЕНИЯ МОЗГОВОГО КРОВООБРАЩЕНИЯ	ЭДАС-138 (938)
НЕВРОЗЫ, НЕВРАСТЕНИЯ	ЭДАС-111 (911), 306
НЕЙРОЦИРКУЛЯТОРНАЯ ДИСТОНΙΑ, ГИПОТОНΙΑ	ЭДАС-116 (916)
ОЖИРЕНИЕ	ЭДАС-107 (907)
ОЖОГИ, ПРОЛЕЖНИ, ЯЗВЫ, РАНЫ	ЭДАС-201, 202
ОТИТ	ЭДАС-105 (905)
ПАНКРЕАТИТ ХРОНИЧЕСКИЙ	ЭДАС-114, 954
ПАРАГРИППОЗНЫЕ ИНФЕКЦИИ	ЭДАС-307, 131
ПАРОДОНТИТ, ПАРОДОНТОЗ, СТОМАТИТ	ЭДАС-122 (922), 123
ПОДАГРА, ПОЛИАРТРИТ ОБМЕННЫЙ	ЭДАС-128 (928), 802
ПРОСТАТИТ	ЭДАС-132 (932)
РИНИТ (острый и хронический)	ЭДАС-130 (930), 131
СТЕНОКАРДИЯ, ИБС	ЭДАС-135 (935)
СТРЕСС и последствия	ЭДАС-155 (955)
ТАБАКОКУРЕНИЕ	ЭДАС-961, 962
ТОНЗИЛЛИТ ХРОНИЧЕСКИЙ	ЭДАС-125 (925), 126
ТРАВМЫ, УШИБЫ	ЭДАС-201, 401
ТРОМБОФЛЕБИТ, ТРОФИЧЕСКИЕ ЯЗВЫ	ЭДАС-120 (920), 203
УКАЧИВАНИЕ В ТРАНСПОРТЕ	ЭДАС-956
УКУСЫ НАСЕКОМЫХ	ЭДАС-402, 802
УРЕТРИТ, ЦИСТИТ	ЭДАС-940 (940)
ЭНУРЕЗ	ЭДАС-941
ЯЗВА ЖЕЛУДКА И 12-ПЕРСТНОЙ КИШКИ	ЭДАС-114, 954

Начальная цифра в номере лекарства означает: 1 - капли, 2 - мази, 3 - сиропы, 4 - оподельдоки, 8 - масла, 9 - гранулы. Капли и гранулы выпускаются аналогичного состава, поэтому можно применять одну из форм.  
**РЕКОМЕНДУЕМОЕ ОПТИМАЛЬНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ПРЕПАРАТОВ: КАПЛИ - ДОМА, ГРАНУЛЫ - ВНЕ ДОМА.**

**БИОЭНЕРГОТОНИК ЭДАС 03-01** — при интенсивных физических и умственных нагрузках.

**КАРДИОБАД** — кардиотоник, улучшает состояние сердечно-сосудистой системы.

**ЧАГАЛЮКС** — для коррекции иммунного статуса организма, нормализации обмена веществ.

**КАСКАТОЛ** — витаминный комплекс (А+Е+С) — антиоксидант, стимулирующий иммунитет и улучшающий тканевое дыхание.

**КАСКОРУТОЛ** — витаминный комплекс (А+Е+С+рутин) — антиоксидант, поддерживающий иммунитет и улучшающий состояние кровеносных сосудов.

**РОЗОЛАКРИТ** — повышает сопротивляемость организма неблагоприятным факторам внешней среды.

**СОЛОДКА** — противовоспалительное средство с выраженным отхаркивающим эффектом

**ЭХИНАЦЕЯ** — мощный адаптоген, с выраженным противовоспалительным действием.

При отсутствии необходимых Вам лекарств в аптеках, оформите заказ наложенным платежом или курьерской доставкой по Москве по бесплатному телефону 8-800-707-33-93, или на сайте [www.edas.ru](http://www.edas.ru).  
**ВСЬ АССОРТИМЕНТ ПРОДУКЦИИ «ЭДАС» В НАШЕЙ АПТЕКЕ: МОСКВА, УЛ. БОЛЬШАЯ СЕРПУХОВСКАЯ Д.10/9.**  
Телефоны: 8-800-333-55-84; 8-800-707-33-93. E-mail: [referent@edas.ru](mailto:referent@edas.ru). Подробнее на [www.edas.ru](http://www.edas.ru).

## ЖЕЛАЕМ ЗДОРОВЬЯ И ДОЛГОЛЕТИЯ

# FLEET SERVICE

## КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

fleetservice.ru

### Оснащение медицинских кабинетов и палат

Всё для соблюдения надлежащей гигиены в медицинских учреждениях.

### Технологии

Предотвращение распространения внутрибольничных инфекций. Комфорт и защита персонала и пациентов.

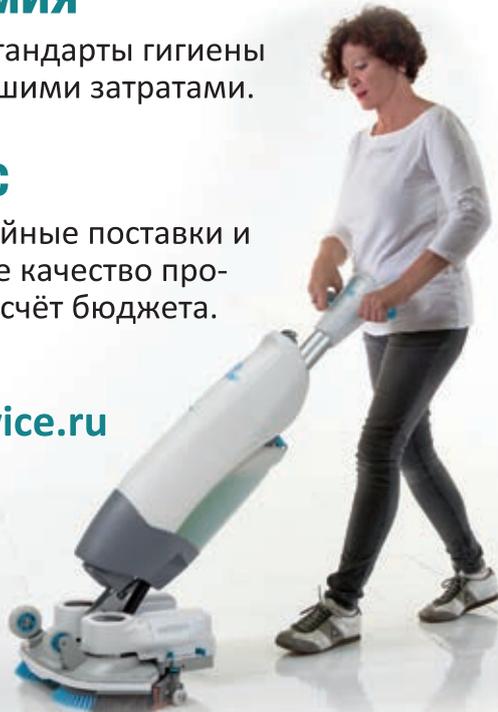
### Экономия

Высокие стандарты гигиены с наименьшими затратами.

### Сервис

Бесперебойные поставки и стабильное качество продукции. Расчёт бюджета.

fleetservice.ru



### ООО «ФЛИТСЕРВИС Ко»

123308, Москва, ул. Мневники, 1  
+7(495) 741 08 69, +7(495) 741 08 71  
info@fleetservice.ru



Одноразовые полотенца и мыло, бесконтактные диспенсеры. Протирачные материалы, простыни.



Профессиональные моющие и дезинфицирующие средства. Системы дозирования.



Поломоечные машины, пылесосы, полотёры.



Уборка методом предварительной подготовки. Системы сбора и сортировки мусора.



Дезинфекция поверхностей и инструментов. Гигиена рук. Потребности операционной.



Чистота, безопасность, эффективность. Дезинфекция, стирка больничного белья.



Текстильное оснащение медицинских учреждений.



## АНКОМ-МЕД

## КАЧЕСТВЕННЫЕ ПЕРЧАТКИ — НАДЕЖНАЯ ЗАЩИТА МЕДПЕРСОНАЛА И ПАЦИЕНТОВ



Первые одноразовые латексные перчатки были выпущены фирмой, основанной Эриком Анселлом, в 1964 г. С тех пор прошло уже более 50 лет, но и по сей день этот вид медицинских расходных материалов остается одним из важнейших элементов в системе защиты медицинских работников и пациентов от инфицирования. Свой вклад в дело заботы о здоровье людей вносит и ООО «Анком-Мед», поставляющее в российские клиники перчатки исключительно высокого качества. О значимости своей работы и планах по организации собственного производства рассказывает основатель компании Антонина Здравомыслова.

#### Антонина, как у вас возникла идея организовать собственное дело?

В сфере, к которой сейчас относится моя компания, я оказалась в 2005 г., когда стала заниматься продвижением продукции бренда Ansell, выпускаемой одним из крупнейших в мире производителей медицинских перчаток. Эта работа дарит ощущение того, что она кому-то приносит пользу. И каждая сделка, в результате которой в больнице оказывались предлагаемые мной товары, была для меня победой. Но вовсе не потому, что удалось заработать денег, а получилось выполнить важную миссию — помочь защитить людей от опасных болезней. И вот со временем возникло желание найти единомышленников, сплотить их вокруг себя и единой командой делать одно большое дело — заботиться о здоровье и безопасности медицинского персонала и пациентов. Так в 2013 г. и появилась фирма «Анком-Мед».

#### По каким направлениям ведет свою деятельность ваша компания?

«Анком-Мед» — специализированная компания, занимающаяся исключительно поставкой высококачественных латексных и синтетических медицинских перчаток. Зная данную сферу до мельчайших подробностей, мы формируем продуктовый портфель таким образом, чтобы полностью закрывать потребность медучреждения в этом виде расходных материалов. Нет такого отделения в ЛПУ, для которого бы у нас не нашлось подходящей на все 100% продукции.

#### Я хочу внести свой вклад в дело уменьшения зависимости отечественных потребителей от иностранных производителей.

#### Перчатки каких брендов входят в продуктовый портфель «Анком-Мед»?

Сейчас мы представляем на российском рынке медицинских расходных материалов изделия трех брендов. Один из них — Blossom. Эта американская компания выпускает широкий спектр смотровых (диагностических) перчаток из винила, нитрила и латекса различных цветов с обработанной увлажняющими гелями внутренней поверхностью. Они находят свое применение в интенсивной терапии, стоматологии, лабораторных исследованиях, эндоскопии и многих других областях. Имеется еще линейка хирургических перчаток, подходящих в первую очередь для использования во время проведения малоинвазивных, требующих стерильности, а также не длящихся более 40 мин. операций. Продукция данной марки обеспечивает высокую тактильную чувствительность, обладает превосходной



#### Руководитель — Антонина Здравомыслова.

Родилась в Ашхабаде. Окончила юридический факультет РУДН. В 2013 г. основала и возглавила ООО «Анком-Мед». В настоящее время учится по программе MBA. Замужем, воспитывает сына.

устойчивостью к растяжениям и проколам, позволяет надежно захватывать инструменты, отличается низким уровнем содержания протеинов, вызывающих аллергическую реакцию, а также имеет оптимальное соотношение цены и качества.

Другая фирма, товары которой предлагает «Анком-Мед», — Ansell. Эта компания, имеющая штаб-квартиру в Брюсселе, является мировым лидером в сфере производства медицинских перчаток. У нее есть небольшой ассортимент смотровых средств защиты, но ее основные продукты — высококачественные хирургические перчатки. Компания предлагает несколько линеек, изделия каждой из них предназначены для определенного направления в области оперативного лечения. Есть, например, продукция для кардиологии, травматологии и общей хирургии. И разные модели обладают присущими только им параметрами, соответствующими задачам конкретной врачебной деятельности.

Также с 2012 г. мы работаем с продукцией компании Cardinal Health, основанной в США, которая выпускает уникальные многослойные латексно-нитриловые перчатки, соединяющие в себе плюсы натурального материала и синтетики. Их структура в первую очередь гарантирует высочайший уровень барьерной защиты — производитель ставит это качество своих изделий во главу угла. Кроме того, они обеспечивают отличную тактильную чувствительность, характеризуются легкостью надевания

как на сухие, так и влажные руки, исключают возможность аллергических высыпаний на коже. В ассортименте фирмы — несколько видов изделий, подходящих под определенные типы сложных длительных операций.

**Ваша компания поставляет продукцию, изготовленную за рубежом. А рассматриваете ли вы возможность сотрудничества с российскими производителями медицинских перчаток?**

В России есть небольшое количество предприятий, выпускающих перчатки медицинского назначения. Но объемы их производства невелики, а сами изделия не соответствуют современным требованиям ни по качеству, ни по другим критериям. Мы же как раз хотим изменить такое положение дел и организовать выпуск первоклассной продукции из латекса и нитрила.

**Какую именно продукцию планирует выпускать компания «Анком-Мед»?**

В производственную программу нашей компании войдут смотровые стерильные и нестерильные перчатки из латекса и нитрила, в том числе такие, внутренняя поверхность которых обработана увлажняющим гелем с алоэ вера и витамином Е. Синтетические изделия будут выпускаться в пяти цветовых вариантах: зеленом, голубом, розовом, лиловом и салатном.

**Какие вы ставите цели, собираясь запустить собственное производство медицинских перчаток?**

В первую очередь мы стремимся к тому, чтобы сделать качественные товары более доступными. Конечно, наша компания не сможет наладить здесь 100%-ный цикл производства перчаток из натурального латекса, поскольку это возможно лишь в странах, где произрастает гевея, сок которой служит сырьем для их изготовления. Но даже доработка тех материалов, которые будут закупаться за границей, позволит получать изделия менее дорогие, чем импортные аналоги. А вот организовать полный цикл выпуска синтетических перчаток из нитрила вполне возможно, так как нитрил создается из продуктов нефтепереработки.

А кроме того, мне очень близка идея импортозамещения. Не исключено, что у «Анком-Мед» не получится конкурировать



по цене с известными зарубежными брендами, тем не менее я хочу внести свой вклад в дело уменьшения зависимости отечественных потребителей от иностранных производителей. И еще есть желание показать на примере нашей продукции, что в России могут делать вещи отменного качества.

**На какой стадии находится реализация вашего производственного проекта?**

Мы уже официально оформили право на использование товарного знака BioAncore, под которым будет выпускать продукцию компания «Анком-Мед», нашли производственную площадку в Подмосковье, выбрали необходимое для изготовления медицинских расходных материалов оборудование и ждем окончания процедуры регистрации наших перчаток. В общем, сделано 50% работы, и я думаю, что в следующем году дадим старт этому направлению предприятия.

**С кем преимущественно вы работаете и какова география деятельности вашей компании?**

Мы поставляем продукцию в основном в лечебно-профилактические учреждения, которые относятся к государственной системе здравоохранения. Доля обслуживаемых нами заказов, поступающих от бюджетных организаций, составляет 98%. И лишь 2% приходится на клиники индивидуально-частного предпринимательства. «Анком-Мед» работает напрямую в Москве и Подмосковье, обеспечивая высококачественными средствами защиты 80% федеральных и муниципальных ЛПУ, расположенных в столице. Во всех остальных регионах России изделия брендов Blossom, Ansell и Cardinal Health распространяются нашей компанией через дилерскую сеть.

**Почему среди ваших заказчиков мало негосударственных клиник? Вы не заинтересованы в работе с частным сектором здравоохранения?**

Все как раз наоборот: мы заинтересованы в негосударственной медицине, а она в нас — нет. Бытует мнение, что именно частные лечебные организации могут себе позволить приобретать самое современное оборудование, передовые материалы и дорогие препараты, в то время как бюджетные медучреждения берут все допотопное и дешевое. На самом деле это не так. Федеральные и муниципальные больницы и по-



ликлиники получают из госказны достаточно средств, чтобы обеспечить себя качественными товарами в необходимом количестве — нужно лишь грамотно этими деньгами распорядиться. Частники же обычно стараются на всем экономить, ведь финансы принадлежат владельцу, и его интерес заключается в том, чтобы потратить как можно меньше. По этой причине я не доверяю коммерческим клиникам и сама лечусь исключительно в государственных ЛПУ. Но мне хочется надеяться, что в недалеком будущем ситуация изменится к лучшему, ведь уже и сейчас есть небюджетные ЛПУ, руководители которых думают прежде всего о качестве обслуживания людей, а также о защите персонала и пациентов от перекрестных инфекций.

## **Вы предлагаете качественную и, соответственно, недорогую продукцию. Как вам удается выдерживать конкуренцию, учитывая, что в госзакупках побеждает тот, кто предлагает минимальную цену?**

Победа в тендере зависит от нескольких факторов. Например, от того, насколько правильно заказчик составил НМЦК и насколько внимательно он изучил предложения поставщиков. На аукционах далеко не всегда выигрывают поставщики, предлагающие изделия с самой низкой стоимостью. Ведь есть техническое задание, которое является основополагающим, и если продукция компании не отвечает тому, что прописано в его пунктах, то заказчик обязан отклонить такую заявку, даже если этим поставщиком подано самое низкое ценовое предложение. Заказчик принимает к поставке только тот товар, который отвечает всем требованиям аукционной документации, невзирая на его цену.

Компания «Анком-Мед» часто побеждает в торгах, поскольку есть немало медицинских учреждений, руководители которых, заботясь о здоровье персонала и пациентов, хотят иметь в своих клиниках надежные и удобные для врачей и медсестер средства защиты.

## **Что для вас главное в вашей деятельности?**

Главное — это принести кому-то пользу, а не просто работать. Но еще важна и добросовестность: больницы должны получать только то, что им действительно нужно. Поэтому мы никогда не предложим на тендере продукцию, не соответствующую техническому заданию заказчика хотя бы по трем критериям. И я считаю это не упущенной выгодой, а недора-

боткой компании, которую просто следует исправить после аукциона, придя в клинику и рассказав о возможностях товаров от «Анком-Мед». И может быть, на следующих торгах это лечебное учреждение захочет купить перчатки с такими же, как и у наших, характеристиками. И тогда у моей фирмы появится шанс на победу.

## **Как происходит работа вашей компании с медучреждениями?**

Прежде чем рекомендовать конкретному лечебно-профилактическому учреждению те или иные виды наших товаров, мы тщательно его изучаем — нас интересуют специфика ЛПУ, направления деятельности, проблемы врачей, количество пациентов и многое другое. Все это нужно для того, чтобы высчитать точное количество перчаток, необходимое клинике. Ведь если поставить больнице больше защитных средств, чем нужно в действительности, то ей может не хватить бюджетных средств на что-то другое. А при отсутствии какого-либо препарата или материала появляется риск не спасти пациента.

В том случае, когда медучреждение не знакомо с предлагаемой нами продукцией, компания «Анком-Мед» предоставляет ему пробную партию изделий по договору пожертвования или апробации. И, получив обратную связь, мы понимаем, что именно нужно медицинским работникам, что им интересно и в чем комфортно работать.

## **В том случае, когда медучреждение не знакомо с предлагаемой нами продукцией, компания «Анком-Мед» предоставляет ему пробную партию изделий по договору пожертвования или апробации.**

## **Оказывает ли «Анком-Мед» какую-то техническую поддержку медицинским организациям, покупающим ее товары?**

Применительно к тем товарам, которые предоставляет наша компания, техническая поддержка не требуется. Но производители перчаток постоянно осуществляют апгрейд своей продукции или выпускают новинки, и мы знакомим с ними своих клиентов, показываем, как ими пользоваться, рассказываем об их возможностях и преимуществах.

Кроме того, специалисты «Анком-Мед» постоянно следят за изменениями в законодательстве в сфере закупочной деятельности в соответствии с 44-ФЗ. Изучают изменения нормативной документации — ГОСТ, СанПиН и т.д. Все это крайне необходимо для победы на аукционе.

## **Существуют ли у компании планы по дальнейшему развитию бизнеса?**

Ближайшие планы связаны с запуском производства собственной продукции — сейчас наша команда активно занимается реализацией этого проекта. Кроме того, мы ищем возможности для организации работы филиалов в разных регионах РФ. Надеюсь, когда-нибудь мы сможем их открыть, чтобы обеспечить как можно больше российских бюджетных и частных клиник качественными перчатками по более низким ценам, чем те, что устанавливают посредники.

В завершение я хочу пригласить всех желающих принять участие в конференции, которая пройдет в Москве 5 декабря 2019 г. и будет посвящена деятельности нашей компании. Подробности можно узнать на сайте [ancommed.ru](http://ancommed.ru).



# ZNAKI.RU

---

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЧУЖОГО ТОВАРНОГО ЗНАКА  
ГРОЗИТ СУДЕБНЫМИ ИСКАМИ  
И АРЕСТОМ ПРОДУКЦИИ.

ПРОВЕРЬТЕ ВАШ  
ТОВАРНЫЙ ЗНАК  
ОНЛАЙН!



Проверка товарного знака: [www.znaki.ru/begin](http://www.znaki.ru/begin)

# БИО-ВЕСТА

## ПРОИЗВОДСТВО БИФИДОБАКТЕРИЙ В ЖИДКОЙ ФОРМЕ

Могли ли ученые-энтузиасты представить, что их детище вырастет на обломках советского прошлого в заметного регионального лидера, а продукция станет известной от Калининграда до Хабаровска? Именно такое будущее ждало компанию «Био-Веста», которая первой в России выпустила жидкий концентрат бифидобактерий.

Резидент биотехнопарка «Кольцово» и технопарка новосибирского Академгородка «Био-Веста» производит высокоэффективные БАДы и лечебно-оздоровительные продукты на основе пробиотических микроорганизмов. Кроме того, ведет активную научно-исследовательскую и опытно-конструкторскую деятельность по разработке технологий производства и контроля качества продуктов функционального питания и корректоров микрофлоры. Подробнее читайте в интервью с генеральным директором компании Владиславом Ильным.



БИОТЕХНОПАРК  
КОЛЬЦОВО



### Генеральный директор — Владислав Ильин.

Родился в Орске в 1962 г. После службы в армии окончил физический факультет Новосибирского государственного университета. Будучи командиром стройотряда получил организаторский опыт. Трудился в научном центре вирусологии и биотехнологии «Вектор». С 1992 г. возглавляет компанию «Био-Веста».

### Владислав, у производства практически 30-летняя история. С чего она началась?

У истоков компании стояли сотрудники Государственного научного центра вирусологии и биотехнологии «Вектор» Новосибирска. 1992 г. — время образования «Био-Весты» — был связан с началом гайдаровских реформ, зарплаты тогда резко упали. Я и другие сотрудники «Вектора» стали искать новые карьерные возможности, один из нас предложил заняться пробиотиками. Я поддержал идею, у сына был диатез, и прием сухих пробиотиков не давал ожидаемого результата. Решили создать действительно эффективный препарат, который помог бы восстановить микрофлору детей и взрослых. Совместно с коллегами-микробиологами мы нашли в России подходящий штамм, купили лицензию и приступили к разработке технологии. Микробиологическая сушилка оказалась дорогой, приобрести ее на старте не было возможности. И мы стали делать жидкую культуру бифидобактерий. Очень скоро выяснилось, что, несмотря на ее непродолжительный срок годности, эффективность достаточно высока. Это объясняется тем, что бактерии находятся в активной форме и начинают действовать сразу, как только попадают в организм человека.

### Наш прорыв заключается в том, что мы стали делать концентраты бифидобактерий с высоким титром.

Первые годы мы экспериментировали, отработали технологию, добились сохранности жидкой культуры до трех месяцев. В 2003 г. запатентовали культуру бифидобактерий и способ производства. В этой области в России мы были пионерами.

Сегодня «Био-Веста» — это предприятие со штатом более 60 человек: микробиологи, лаборанты, биотехнологи, аппаратчики. В структуре — собственная микробиологическая лаборатория, парк авторефрижераторов. Оборот в прошлом году составил порядка 140 млн руб. В Новосибирске компания — заметный игрок рынка пробиотиков, имеет долю 15%, в Москве — 2%. По итогам 2018 г. «Био-Веста» признана лауреатом регионального этапа Национальной премии «Золотой Меркурий» в номинации «Лучшее малое предприятие в сфере инновационной деятельности».

### Что выделяет вашу продукцию на фоне других?

Основную долю рынка занимают сухие капсулированные пробиотики, которым нужно от 6 до 20 часов для «оживания».



**В компании есть собственная лицензированная микробиологическая лаборатория, производство регулярно проходит сертификацию по международной системе ISO 22000.**

В составе «Биовестина» — живые бактерии в естественной среде метаболитов. Попадая в организм человека, препарат сразу начинает действовать.

Для мировой промышленности выпуск капсул выгоднее, производство можно концентрировать в одном месте, при перевозке не требуется соблюдение температурного режима. Однако капсулы неудобно глотать и невозможно принимать в большом объеме, а это бывает необходимо, например, после курса химиотерапии, когда происходит сильное поражение микрофлоры. К сожалению, бытует миф о неэффективности пробиотиков. Все дело в некорректно подобранной дозировке. Наш прорыв как раз и заключается в том, что мы стали делать концентраты бифидобактерий с высоким титром.

Производителей препаратов на основе жидких бактерий в России очень мало. Мы используем уникальный штамм. Он обладает устойчивостью к ряду антибиотиков, быстро производит полезные биологические вещества, в том числе летучие кислоты — янтарную, яблочную, уксусную, которые выравнивают баланс кислотности в кишечнике.

За годы работы нами проведено большое количество исследований в тех областях, где пробиотики могут быть полезны. Зарегистрированные как биологически активная добавка к пище, они помогают организму вернуться в норму после воздействия сильных препаратов, например, антибиотиков, преодолеть большую часть побочных факторов.

**Расскажите о процессе производства.**

В биологические ферментеры мы закачиваем питательную среду, стерилизуем, охлаждаем, вводим закваску бифидобактерий. При определенном очень узком температурном интервале выращиваем бактерии, проверяем их качество. После чего охлаждаем биомассу. Культуры бифидобактерий — это основной наш продукт. Фасуем его в стеклянные герметичные флаконы из коричневого стекла, закупориваем тонкой резиновой пробкой, которую потом легко можно проткнуть трубочкой из полипропилена. Фасуем флаконы в коробки. Потребитель получает в аптеке охлажденную упаковку с флакончиками по 12 мл.

**Помимо концентратов живых бифидобактерий в вашем ассортименте есть и функциональное питание. Что это такое?**

«Бифилин-М» и «Тонус» — кисломолочные продукты, обладающие лечебно-профилактическим действием, предназначены для систематического ежедневного употребления, длительность их приема не ограничена. Производятся и упаковываются они в асептических условиях, которые обеспечивают необходимую чистоту и активность живых клеток.

В течение нескольких лет в Новосибирске проводилось статистическое исследование. Оно показало, что дети из детских садов, куда мы поставляем «Бифилин-М» на регулярной основе, заметно меньше болеют простудными заболеваниями. Длительность течения простудных болезней сократилась на 17–40%. Таким образом, мы в очередной раз подтвердили тот факт, что микрофлора кишечника является стимулятором иммунитета человека.

С 2007 г. компания производит продукты детской кухни — творог, кефир и бифидокефир.

**Детское питание — ответственное направление работы. Каким поставщикам сырья отдаете предпочтение?**

Используем молоко высшего сорта. Его нам поставляют ЗАО «Племзавод «Ирмень» и АО «Агрофирма «Лебедевская». Мы выбрали проверенные хозяйства с гарантированным качеством молока и без сбоев поставки. Объем закупки небольшой — всего 1,5–2 т в день. В отличие от крупных молокозаводов, где в шеститонном баке смешивают молоко десятков хозяйств, объем ферментера на нашем производстве всего 250 л. Детский кефир и другую продукцию делаем маленькими порциями. Это позволяет четко контролировать температурный режим. Для того чтобы продукт был вкусный, его надо производить в емкостях по 200 л, а чтобы дешевый — по 3 т. Компромисс найти трудно. Мы выбрали качество. Получается дороже, не так эффективно по затратам энергии и тепла, зато вкуснее и полезнее. Ребенок ведь съедает немного, чтобы на нем экономить. В этом смысле мы привносим новые стандарты и в производстве, и в потреблении.



**Вышли официальные методические рекомендации для врачей-онкологов по включению «Биовестина» в питание пациентов.**

**Как осуществляется контроль качества продукции?**

В компании есть собственная лицензированная микробиологическая лаборатория, производство регулярно проходит сертификацию по международной системе ISO 22000. Проверке подлежит сырье, производственные помещения, тара, оборудование, отдельно контролируется каждая партия выпускаемых продуктов. Наше предприятие не пищевое, а ми-

кробиологическое. Производство идет в помещениях с контролируемой чистотой воздуха, персонал использует сменную одежду, специальные одноразовые халаты. Установлена полностью автоматизированная фармацевтическая линия, флаконы стерилизуются непосредственно перед наполнением, что позволяет обеспечить предельную чистоту. Сотрудники, пришедшие из «Вектора», принесли с собой культуру производства. Пищевой продукт готовим, используя приемы и методы из микробиологической практики, что позволяет нам быть на шаг впереди, показывая недостижимый для пищевых предприятий образец.

### Каким образом реализуется продукция?

Сбыт построен через дилерскую сеть. На данный момент в нее входит около 50 городов России. Как правило, нашу продукцию можно встретить в аптеках, реже в магазинах. При перевозке продукт требует холодной цепи, поэтому поставка через склады крупных фармдистрибьюторов маловероятна. Объем продаж для них не велик, а проблем в логистике достаточно. Термоконтейнер позволяет сохранять температуру в течение 18 ч, поэтому для перевозки предпочтителен прямой перелет либо наличие холодильного склада в промежуточном пункте. Конечно, короткий срок годности устраивает не всех дилеров, приходится искать энтузиастов в каждом городе. В Новосибирске открыто 12 специализированных точек продаж, где реализуется детское питание со сроком годности всего пять дней.

Продукцией «Био-Весты» заинтересовался главный онколог Болгарии, и вот уже два года ее с успехом используют в главной онкологической клинике страны для восстановления пациентов, перенесших химиотерапию. В этом году представители нашей компании посетили выставку в Гонконге, продукцией заинтересовались местные предприниматели. В итоге мы нашли партнера и уже занимаемся сертификацией, надемся, что совсем скоро продукт будет доступен и в Гонконге, и на Филиппинах.

### Сбыт построен через дилерскую сеть. На данный момент в нее входит около 50 городов России.



### Дети из детских садов, куда мы поставляем «Бифилин-М» на регулярной основе, заметно меньше болеют простудными заболеваниями.

#### Получаете отзывы от потребителей?

Постоянно. В основном от мам, здоровье детей которых после приема нашей продукции значительно улучшилось, укрепился иммунитет. А также от пациентов с онкологическими заболеваниями, использующих «Биовестин» во время и после курса химиолучевой терапии. Борясь за жизнь, в отчаянии люди хватаются за любую соломинку, протянутую им судьбой. И бывают удивлены, что, казалось бы, простой препарат может сразу же оказать положительный эффект, избавить от множества побочных действий химиотерапии.

Кафедра онкологии Новосибирского государственного медицинского университета провела исследования эффективности включения пробиотика «Биовестин» в рацион питания онкопациентов при химио- и лучевой терапии. Результаты оказались лучше ожидаемых. В 2018 г. вышли официальные методические рекомендации для врачей-онкологов по включению «Биовестина» в питание пациентов.

Приятно осознавать, что мы делаем что-то очень важное, улучшаем качество жизни наших потребителей.

#### Уверена, у компании большое будущее. Каким вы его видите?

Основная идея, ради которой и задумывалось предприятие, — сделать детское питание «Бифилин-М» доступным для детей в крупных городах России. Именно в детском возрасте наш продукт играет большую роль в формировании микрофлоры, помогает кишечнику вырастить полезные, разнообразные микроорганизмы. Спустя почти 30 лет успешной работы на множестве примеров мы доказали состоятельность нашей идеи и дальнейшей задачей видим открытие заводов по производству «Бифилин-М» в городах-миллионниках. Мы подготовили бизнес-план и остро нуждаемся в партнере-инвесторе, имеющем опыт ведения крупномасштабного проекта и готовом поддержать нас. Пусть это вложение не самое выгодное, но благородное, для тех, кто готов сделать что-то очень значимое и содержательное в жизни.



**ВАХНИНА Татьяна Алексеевна**  
Почетный Адвокат РФ  
Патентный Поверенный РФ  
и Евразийский Патентный Поверенный

# ВАХНИНА.РФ

ФИРМА ПАТЕНТНЫХ ПОВЕРЕННЫХ «ВАХНИНА И ПАРТНЕРЫ»

**Зарегистрировать товарный знак может каждый.  
Мы знаем, как его защитить!**

- ▶ Консультирование по вопросам защиты интеллектуальной собственности
- ▶ Регистрация и защита товарных знаков и изобретений в России, СНГ и за рубежом
- ▶ Защита ваших прав в суде
- ▶ Мониторинг товарных знаков для предотвращения появления сходных знаков конкурентов

«Вахнина и Партнеры», Фирма Патентных Поверенных. Россия, Москва, Преображенская пл., д.6, +7-495-231-4840, ip@vakhnina.ru

Членство в российских и международных организациях:



Международная общественная организация содействия деятельности патентных поверенных  
**ПАЛАТА ПАТЕНТНЫХ ПОВЕРЕННЫХ**





## НПК «ВИТА-ЛИ»

### БИОГЕЛЬ «ВИТАЛЬГАР КАРДИО» — ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО, ПОЛЬЗА ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ

Сегодня в России продается огромное количество биологически активных добавок и специализированных пищевых продуктов, предназначенных для восстановления и поддержания здоровья. К сожалению, среди игроков этого рынка есть немало недобросовестных производителей, из-за которых многие люди скептически и даже резко негативно относятся к любым БАДам и СПП. Тем не менее популярность последних растет из года в год, а ассортимент постоянно расширяется. И это — заслуга предприятий, ответственно относящихся к своей работе и предлагающих высококачественные товары. Одним из них является ООО НПК «Вита-Ли» — лидер отрасли оздоровительной продукции, известный биогелями из ламинарии, такими как «Витальгар», «Хромомарин», «Альгокуприн», «Ферромарин», «Селеномарин» и «Витальгар минеральный комплекс». А не так давно в список выпускаемой продукции вошел «Витальгар Кардио». Об этом уникальном передовом продукте нашему журналу рассказала разработчик технологии изготовления водорослевых биогелей, директор по науке и технологиям ООО НПК «Вита-Ли» Антонина Подкорытова.



#### Директор по науке и технологиям — д.т.н., профессор Антонина Подкорытова.

Родилась во Владивостоке. Окончила химический факультет Дальневосточного государственного университета. После учебы в вузе стала работать в Тихоокеанском научно-исследовательском институте рыбного хозяйства и океанографии, г. Владивосток. В 1986 г., защитив кандидатскую диссертацию на тему «Разработка технологии высокомолекулярного альгината из культивируемой ламинарии японской», получила степень кандидата технических наук. В 1996 г. защитила докторскую диссертацию на тему «Обоснование и разработка технологий ионозависимых полисахаридов при комплексной переработке морских водорослей». В 2001 г. решением ВАК Российской Федерации присвоено звание «профессор». В том же году заняла должность заведующего отделом биохимии и технологии рыб, беспозвоночных и водорослей во Всероссийском научно-исследовательском институте рыбного хозяйства и океанографии, г. Москва. Под ее руководством и при непосредственном участии разработано более 40 промышленных технологий, одна из которых — производство водорослевых биогелей и функциональных продуктов — была реализована в 2014 г. на предприятии ООО НПК «Вита-Ли».

#### «Витальгар Кардио» — новый продукт от компании «Вита-Ли». Что он собой представляет и для каких целей применяется?

«Витальгар Кардио» — специализированный диетический профилактический пищевой продукт в виде биогеля. В качестве сырья для его приготовления используют двухгодичную естественную ламинарию. Эту продукцию выпускают в двух формах (с калием и магнием, а также с калием, магнием и экстрактом боярышника), и рекомендуется она для применения в комплексной терапии у кардиологических больных с нарушениями сердечного ритма различного происхождения.

#### Кому рекомендован «Витальгар Кардио»?

Продажи продукта «Витальгар Кардио» стартовали в конце прошлого года, но до этого он прошел клинические испытания в Федеральном медицинском биофизическом центре

им. А.И. Бурназяна. Исследования показали, что применение нашего биогеля в комплексном лечении людей, страдающих сердечно-сосудистыми заболеваниями с различными формами аритмии, приводит к снижению уровней артериального давления, сахара в крови и содержания пептидного гормона BNP, являющихся биомаркерами сердечной недостаточности, а также улучшению переносимости физических нагрузок, деятельности пищеварительной и выделительной систем, процесса регенерации кожи, психоэмоционального фона и общего самочувствия. В ходе наблюдений за состоянием пациентов из экспериментальной группы не было зарегистрировано отрицательной динамики ни по основному, ни по сопутствующим заболеваниям.

На основании клинических испытаний нам было выдано заключение о том, «Витальгар Кардио» обеих форм рекомендован к использованию в комплексной терапии кардиобольных с нарушениями сердечного ритма.

#### «Витальгар Кардио» рассчитан только на людей, у которых уже есть какие-то проблемы с сердечно-сосудистой системой?

То, что «Витальгар Кардио» помогает людям, страдающим болезнями сердца и сосудов, говорит о его высокой эффективности. Поэтому его можно использовать и для профилактики сердечно-сосудистых заболеваний. Тут нет никаких ограни-

чений. Ведь наш биогель — это пищевой продукт, прошедший экспертизы в ФГБНУ ФИЦ «Питания и биотехнологии» и Роспотребнадзоре. Он не навредит здоровому человеку, а, наоборот, за счет ряда входящих в него полезных веществ укрепит организм, даст ему силы долго и успешно противостоять различным недугам, причем не только кардиологического характера, так как «Витальгар Кардио» — это полифункциональное средство с широким спектром действия.

#### Что за вещества входят в состав биогеля «Витальгар Кардио» и какое влияние они оказывают на организм человека?

Ткани ламинариевых водорослей, из которых изготавливается «Витальгар Кардио», богаты альгиновой кислотой. При производстве биогеля альгиновую кислоту переводят в растворимое в воде состояние, получая таким образом альгинаты, являющиеся прекрасными сорбентами и обладающие обволакивающими свойствами. Альгинаты без нарушения кальциевого обмена связывают тяжелые металлы (кадмий, ртуть, таллий, свинец и др.), радионуклиды, метанол, этанол и другие токсины в организме человека и, не перевариваясь и не всасываясь в желудочно-кишечном тракте, выводятся естественным путем вместе с адсорбированными вредными веществами. Поэтому «Витальгар Кардио» будет весьма полезен, например,

**«Витальгар Кардио» будет весьма полезен, например, работающим на вредном производстве или тем, кто находился в зоне экологической аварии. Он также поможет в случае передозировки лекарственных средств или пищевого отравления. Кроме того, с помощью альгинатов этот продукт снижает концентрацию липидов (триглицеридов) в крови, эффективно борется с изжогой и надежно защищает слизистую оболочку желудка и кишечника.**



работающим на вредном производстве или тем, кто находился в зоне экологической аварии. Он также поможет в случае передозировки лекарственных средств или пищевого отравления. Кроме того, с помощью альгинатов этот продукт снижает концентрацию липидов (триглицеридов) в крови, эффективно борется с изжогой и надежно защищает слизистую оболочку желудка и кишечника.

Другими важными компонентами «Витальгар Кардио» являются крайне необходимые для нормального функционирования сердечно-сосудистой системы элементы — калий и магний. Первый, кроме того, что служит важнейшим строительным материалом клеток, еще, например, оказывает положительное влияние на нервную и сердечно-сосудистую системы, нормализует давление, повышает выносливость всего организма. Второй участвует во многих физиологических процессах — он играет одну из главных ролей в формировании костей, энергетическом и углеводном обмене, регулировании работы нервной ткани, оказывает влияние на ритм сердечных сокращений. Участвует в регуляции артериального давления, препятствует образованию тромбов, предотвращает стенокардию, усиливает действие калия, благодаря чему поддерживается нормальное состояние мышечной ткани. Здесь следует добавить, что калий и магний в биогеле находятся в органически связанной форме, что способствует их лучшему усвоению по сравнению с минеральными формами этих элементов.

Следует также отметить, что одна из форм биогеля содержит экстракт боярышника, насыщенного биологически активными веществами. Это, например, и витамины, и антиоксиданты, и флавоноиды, положительно влияющие на сердечные ритмы, и пектины, являющиеся наряду с альгинатами превосходными сорбентами.

Еще «Витальгар Кардио» представляет собой источник органически связанного йода, благотворно влияющего на деятельность щитовидной железы, и клетчатки, нормализующей работу кишечника.

Так что «Витальгар Кардио» — просто кладезь очень нужных человеку микро- и макроэлементов, нормализующих работу органов и систем организма.

**Как именно следует применять биогель, выпускаемый ООО НПК «Вита-Ли»?**

Биогель «Витальгар Кардио» рекомендуется применять в виде водных коктейлей два раза в день (утром и вечером) по 200 мл в течение 30 календарных дней. При необходимости курс приема продлевают до трех месяцев.

**Существуют ли на российском рынке аналоги биогеля «Витальгар Кардио»?**

«Витальгар Кардио» — запатентованный уникальный продукт, аналогов которому на российском рынке нет. Да, существуют и другие производители гелей из морских водорослей, которые частично повторяют технологию, разработанную и запатентованную нами еще в середине 90-х гг. Есть и гомогенизированные бурые водоросли, в которые производитель добавляет раствор коммерческого альгината, чаще китайского производства из культивируемой в одногодичном цикле ламинарии. Активность таких альгинатов значительно ниже по сравнению с альгинатами из природных двухлетних ламинарий. Оба типа продукции значительно уступают по качеству и эффективности действия даже той основе, на базе которой предприятием ООО НПК «Вита-Ли» изготавливается многокомпонентное полифункциональное оздоровительное средство под названием «Витальгар Кардио». Ведь выпустить хотя бы даже не передовой, а просто высококачественный товар — очень непростая задача. И нам, чтобы выйти к российскому потребителю с инновационным полифункциональным биогелем, потребовалось провести большую научную работу. Сам же «Витальгар Кардио» выпускается на сложном производственном комплексе, проект которого был разработан ведущими специалистами Всероссийского научно-исследовательского института рыбного хозяйства и океанографии (ФГБНУ «ВНИРО»). В цехах ООО НПК «Вита-Ли» установлено современное оборудование, с использованием которого организован высокотехнологичный процесс изготовления биопродукта. Немаловажно и то, что в качестве сырья используется только двухлетняя ламинария естественной популяции, произрастающая в экологически чистых районах Японского моря.

**Биогель «Витальгар Кардио» рекомендуется применять в виде водных коктейлей два раза в день по 200 мл в течение 30 календарных дней. При необходимости курс приема продлевают до трех месяцев.**

**Где можно купить ваш биогель?**

По техническим условиям «Витальгар Кардио» предписано реализовывать в аптечных и специализированных сетях. Но в настоящее время довольно сложно наладить продажи биогеля через аптеки. Дело в том, что на проведение курса профилактики или лечения нужно несколько единиц товара, поэтому данное средство не отпускается по одной упаковке — такой подход не даст нужного эффекта. При этом гель фасуется по довольно габаритным 500-граммовым банкам, которые должны храниться при температуре от 0 до 4 °С. Так что многие аптеки, имеющие, как правило, холодильники незначительных объемов, просто не могут принять торговые партии.

Да и ООО НПК «Вита-Ли» предпочитает не рисковать и не отдавать свой продукт на реализацию, не имея возможности контролировать условия и сроки его хранения. У компании



**«Витальгар Кардио» — запатентованный уникальный продукт, аналогов которому на российском рынке нет.**

есть собственная хорошо развитая торговая сеть, каждый пункт которой оснащен холодильным оборудованием. Покупатель может прийти в наш офис лично или заказать через него доставку на дом.

**Какие города охватывает специализированная торговая сеть ООО НПК «Вита-Ли»?**

Помимо офисов в Москве у нас есть представительства в Архангельске, Калуге, Ярославле, Нижнем Новгороде, Саратове, Екатеринбурге, Омске, Воронеже, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Севастополе и еще 30 российских городах.

**Сейчас вместе с двумя формами «Витальгар Кардио» ООО НПК «Вита-Ли» предлагает восемь наименований биогелей. Существуют ли планы по расширению продуктовой линейки?**

Да, такие планы есть. В настоящее время ведется активная работа над решением задачи по выведению на рынок новой серии оздоровительных продуктов, объединяющей в себе семь наименований. Среди них, например, будут средства, содержащие кальций в количестве до 40% от суточной нормы потребления (весьма важный для организма человека элемент) и фукоидан — высокомолекулярный сульфатированный полисахарид, обладающий противоопухолевым действием и множеством других биологических активностей. Сначала мы запустим в производство продукцию на основе диетического лечебного биогеля «Витальгар» и водорослевых экстрактов, для выпуска которой не потребуются приобретение дополнительного оборудования. Есть вполне определенная перспектива завершения этих разработок уже в следующем году и поступление некоторых из них в продажу.

# MosBuild

Самая крупная в России  
выставка строительных  
и отделочных материалов

31 марта – 3 апреля 2020  
Россия, Москва, Крокус Экспо

Получите подробную информацию на сайте:

[mosbuild.com](http://mosbuild.com)

**77 338**

посетителей из  
82 регионов России

**1 200**

участников  
из 40 стран



Организатор:



# СЛИПСКАН

## ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ДИАГНОСТИКЕ НАРУШЕНИЙ СНА



В современной медицине есть область, которая занимается изучением и лечением нарушений сна, — сомнология. А одним из наиболее распространенных заболеваний в этой сфере является СОАС (синдром обструктивного апноэ сна), попросту говоря, остановка дыхания во сне. Если человек храпит во сне, испытывает по ночам частые позывы к мочеиспусканию, страдает приступами дневной сонливости, засыпая в транспорте или на работе, просыпается по утрам с головной болью, ему стоит задуматься об обследовании на предмет обнаружения сонного апноэ, поскольку все перечисленное относится к симптомам СОАС. Существуют различные способы диагностики этого синдрома. А недавно в России появился инновационный метод постановки диагноза обструктивного синдрома апноэ во сне, о котором нашему журналу рассказал генеральный директор компании «СлипСкан» Владимир Кривицкий.



### Генеральный директор — Владимир Кривицкий.

Родился в 1962 г. в Баку. Там учился в средней и музыкальной школах, а также в Азербайджанском политехническом институте. По окончании вуза, где получил специальность конструктора-технолога радиоэлектронной аппаратуры, трудился на заводе космического приборостроения «Каспий». В начале 90-х гг. уехал с семьей в Израиль. Получив дополнительное образование в области биотехнологий (медицинского оборудования), работал руководителем клиники СИПАП в сомнологической лаборатории больницы Тель-Ашомер (Тель-Авив). В 2000-х гг. создал компанию InfoSleep, которая предлагала в аренду оборудование для диагностики нарушений сна. После знакомства в 2005 г. с Романом Бузуновым — доктором медицинских наук, заслуженным врачом РФ и президентом Российского общества сомнологов — начал работать в России, создав группу компаний, частью которой является ООО «СлипСкан», представляющее метод диагностики синдрома обструктивного апноэ во сне, разработанный израильскими специалистами.

### Компания «СлипСкан» предлагает российским врачам использовать в их практике разработанный в Израиле метод диагностики обструктивного апноэ во сне. Что это за синдром и чем он опасен?

Самыми опасными являются болезни, которые возникают и развиваются незаметно. Ведь если человек вовремя не распознает недуг, то у него не будет возможности своевременно себе помочь. И к таким заболеваниям относится синдром обструктивного апноэ сна (СОАС), характеризующийся кратковременными остановками дыхания. Одним из его симптомов является храп. А причиной обычно бывает сужение просвета дыхательных путей из-за расслабления мышц глотки. Когда ее стенки смыкаются, подача воздуха в легкие прекращается, и спящий на короткое время просыпается, чтобы восстановить процесс поступления в организм кислорода. Таких остановок дыхательных движений с последующими пробуждениями за всю ночь может быть немало. Проявляется столь беспокойный сон в виде дневной сонливости и постоянной усталости. Но гораздо хуже то, и это научно доказано, что СОАС способен привести к артериальной гипертензии, ишемической болезни сердца, аритмии, правожелудочковой сердечной недостаточности и инсульту. Поэтому весьма важно вовремя диагностировать данное заболевание и приступить к его лечению.

### Какие методы диагностики СОАС существуют в настоящее время?

Для многих врачей золотым стандартом инструментальной диагностики СОАС является полисомнография (ПСГ) или кардиореспираторный мониторинг. А реализация данных методов возможна только в сомнологической лаборатории, в которой имеется специальное оборудование и работает обученный персонал. Но проблема в том, что такие подразделения существуют далеко не в каждом медицинском учреждении и доступны они не всем нуждающимся.

В редких случаях такие исследования можно проводить амбулаторно, но это технически достаточно сложно и требует наличия персонала на дому у пациента.

**ВАШЕМУ ПАЦИЕНТУ НЕОБХОДИМА ДИАГНОСТИКА АПНОЭ ВО СНЕ (СОАС)?  
МЫ СДЕЛАЕМ ЗА ВАС ВСЮ РАБОТУ**

### Какое решение предлагает компания «СлипСкан» и в чем заключается его преимущество перед уже существующими методами диагностики апноэ?

Мы предлагаем врачам метод диагностики СОАС и качества сна, который начал свою историю в медицине Израиля, а затем успешно распространился в США и Европе и применяется уже в 40 странах. Этот метод получил название «компьютерная сомнография» (КСГ). Он заключается в том, что специализированной организацией в аренду пациенту выдается уникальный прибор компьютерной сомнографии Watch PAT. Человек спит с этим крайне простым в эксплуатации устройством у себя дома. Затем необработанная информация с аппарата пересылается врачу. Доктор расшифровывает полученные данные (на это уходит не более 5–10 мин.), ставит диагноз и корректирует тактику лечения, экономия тем самым время и осуществляя на деле основной лозунг нашей компании — «СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ НА ГЛАВНОМ!»



рию для проведения ПСГ или собственными средствами выполнить скрининговое респираторное мониторирование. В первом случае человека перенаправляют в другое медицинское учреждение, и он

вряд ли вернется, поскольку в отделениях медицины сна работают многопрофильные специалисты, которые после диагностики сами в состоянии взяться за лечение пациента. Во втором случае доктор должен иметь под рукой специальный прибор, а также время и желание заниматься этим исследованием. Так что чаще всего вопрос постановки или опровержения диагноза СОАС остается открытым.

Мы же предлагаем решение, благодаря которому врачу не нужно будет направлять больного в другое медучреждение, а клинике не нужно закупать дорогостоящее оборудование. Врачи смогут самостоятельно и качественно обслужить пациента, поставить ему диагноз и назначить лечение.

### В чем заключаются плюсы для врача, если пациент возьмет в аренду диагностическое оборудование в компании «СлипСкан»?

Практикующие врачи различных специальностей, например, терапевты, эндокринологи, оториноларингологи, кардиологи, диетологи, пульмонологи и бариатрические хирурги, часто сталкиваются с необходимостью обследовать своего пациента на предмет расстройства дыхания во сне, нередко от этого зависит тактика последующего лечения, так как СОАС может являться причиной многих сопутствующих заболеваний. И в таком случае у медика есть два варианта действий: направить своего посетителя в сомнологическую лабораторию

**Самыми опасными являются болезни, которые возникают и развиваются незаметно. Ведь если человек вовремя не распознает недуг, то у него не будет возможности своевременно себе помочь. И к таким заболеваниям относится синдром обструктивного апноэ сна (СОАС), характеризующийся кратковременными остановками дыхания.**



### Как выглядит схема совместной работы врача (клиники) и компании «СлипСкан»?

Пациент приходит на консультацию к врачу. Последний, решив уточнить, есть ли у посетителя нарушения дыхания во сне, рекомендует ему арендовать диагностическое оборудование в «СлипСкан». Мы обеспечиваем этого пациента необходимым оборудованием и проводим инструктаж по использованию выданного аппарата. После возвращения прибора файл со считанной с него информацией отсылается врачу.

### Понадобится ли врачу специальное программное обеспечение для работы с присланным файлом?

Да, для работы с данными, считанными с прибора Watch PAT, требуется программное обеспечение, которое специалисты «СлипСкан» бесплатно инсталлируют на компьютер врача и проведут процесс обучения.

### Что получит врач после расшифровки полученного файла?

После расшифровки файла, присланного компанией «СлипСкан», врач получит все необходимые сведения: суммарные данные по сну, респираторные индексы, информацию о сатурации и пульсе, гипнограмму, статистику по позиции тела и храпу, данные о стадиях сна. Интерпретируя эти данные, врач имеет возможность оценить степень тяжести СОАС или сделать заключение об отсутствии заболевания.

### А какие явные преимущества получает пациент, решивший воспользоваться услугами компании «СлипСкан»?



Если человек решит пройти обследование в лаборатории сна, то ему придется остаться там на ночь. С портативным аппаратом, который выдает «СлипСкан», он может спокойно спать дома, что, согласитесь, намного приятнее. Кроме того, при проведении полисомнографии, а именно этот метод диагностики СОАС применяется в сомнологических отделениях, на пациента навешивают огромное количество датчиков и буквально опутывают его проводами. Пользователь же прибора Watch PAT не будет испытывать никаких неудобств. Он наденет на запястье легкий компактный приборчик и установит всего лишь два датчика — на грудь и указательный палец.

**Но, может быть, ПСГ является более эффективным методом, чем тот, что реализован в аппарате Watch PAT?**

Отчет компьютерной сомнографии (КСМ), который формирует диагностическое устройство Watch PAT, на 90% соответствует результатам ПСГ (при постановке диагноза СОАС) — это однозначно подтвердили американское управление, занимающееся контролем качества медицинских устройств (FDA), и Американская академия медицины сна (AASM).

**Что представляет собой технология, на которой основана работа прибора Watch PAT?**

Работа инновационного прибора Watch PAT основана на уникальной технологии PAT (Peripheral Arterial Tone), запатентованной израильской компанией Itamar Medical и получившей широкое применение в медицине сна.

Суть данной технологии заключается в измерении тонуса кровеносных сосудов на фаланге пальца с помощью PAT-сенсора и сложнейшего алгоритма программного обеспечения. Измерения дают возможность получить информацию об активности симпатической и парасимпатической нервной системы пациента, интерпретация которой позволяет выявлять фазы сна.

Учеными установлено, что вегетативные всплески при нарушениях дыхания во сне изменяют сердечный выброс и кровенаполнение артериол. Изменение вариации тонуса мелких



**Пользователь прибора Watch PAT не будет испытывать никаких неудобств. Он наденет на запястье легкий компактный приборчик и установит всего лишь два датчика — на грудь и указательный палец.**

сосудов на пальце позволяет получить данные о характере и длительности эпизодов дыхательного нарушения.

С помощью того же PAT-сенсора происходит компьютерная пульсоксиметрическая регистрация, которая, сочетаясь с данными о характере и продолжительности эпизода нарушения дыхания, описывает степень и выраженность гипоксического состояния.

Специальный датчик храпа и положения тела фиксирует дополнительные сведения, необходимые для получения полноценной картины сна пациента.

**Когда компания «СлипСкан» планирует запустить программу оказания услуг по диагностике нарушений сна?**

Программа уже работает. Нами открыто несколько офисов компании, куда приходят с направлениями от врачей пациенты, чтобы взять в аренду диагностическое оборудование. Эти офисы выдачи аппаратов компьютерной сомнографии находятся в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске, Красноярске и Ростове-на-Дону. А в скором времени к этим городам прибавятся и другие.

**Требуется ли компании «СлипСкан» лицензия на осуществление данной услуги?**

Передача оборудования в аренду не является медицинской услугой и не подлежит лицензированию в соответствии с пунктом 46 части 1 статьи 12 Федерального закона от 04.05.2011 №99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности», пунктом 3 Положения и Перечня работ (услуг), составляющих медицинскую деятельность, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 16.04.2012 № 291 «О лицензировании медицинской деятельности».

Интерпретацию данных и заключение формирует лечащий врач на основании полученного файла, считанного с прибора.

**Какую цель ставит перед собой компания «СлипСкан»?**

Наша цель — вывести российскую медицину сна на новый, современный уровень. Мы работаем для того, чтобы помочь врачам облегчить задачу постановки диагноза СОАС и сделать процедуру исследования расстройства дыхания во сне доступной врачам и широким массам населения.



ВСЕРОССИЙСКИЙ  
ФОРУМ-ВЫСТАВКА



**ГОСЗАКАЗ**

ЧЕСТНЫЕ ЗАКУПКИ

25-27 марта  
2020 года  
КВЦ «ПАТРИОТ»

# XVI Всероссийский Форум-выставка «ГОСЗАКАЗ»

ГОСЗАКАЗ  
НАЦИОНАЛЬНЫЕ  
ПРОЕКТЫ

[www.forum-goszakaz.ru](http://www.forum-goszakaz.ru)

8 800 250-99-84 | 8 495 258-00-26

# ЭВЕНТУС

## ИННОВАЦИИ ДЛЯ АКУШЕРСТВА



Более десяти лет «ЭВЕНТУС» занимает особую нишу на рынке медицинского оборудования, предлагая своим клиентам высокие технологии в области акушерства, неонатологии и гинекологии. Выбрав достаточно узкое направление деятельности, компании удалось достичь экспертного уровня, стать не просто поставщиком, а связующим звеном между производителем и акушерским миром.

«ЭВЕНТУС» сотрудничает с известными мировыми производителями, доказавшими свою компетентность. Внедряет в медицинские учреждения оборудование, которое поможет вывести на качественно новую ступень работу тех, кто причастен к сокровенному действию деторождения. Об эксклюзивном партнерстве, медицинских новинках и миссии компании рассказала ее генеральный директор Татьяна Васина.



### Генеральный директор — Татьяна Васина.

Родилась 26 марта 1957 г. Окончила факультет «Системы автоматического управления» Тульского политехнического института. Долгое время работала по специальности в закрытой организации. Получила дополнительное MBA-образование. В 2008 г. основала и возглавила компанию «ЭВЕНТУС». Хобби: чтение, спорт, рисование.

### Татьяна, с чего начиналась история «ЭВЕНТУС»?

Некоторое время я работала в компании, которая производила медицинские аппараты, затем — в фирме, занимающейся поставкой медоборудования. Их объединяло одно направление — акушерство и неонатология, в которое я буквально влюбилась. Когда познакомилась с акушерами, поняла, что это особая каста, которая наряду с тем, что помогает человеку появиться на свет, обладает способностью по-особенному к этому относиться. Их специфический юмор достает до глубины женской души. Попав однажды в эту сферу, мне хочется постоянно развиваться и расти. И как бизнес я нахожу это направление чрезвычайно интересным и перспективным.

### Благодаря чему компания выделяется на фоне конкурентов?

Рождение человека — естественный физиологический процесс, главное — этому процессу не мешать. К сожалению, роды могут быть тяжелыми и опасными. Но почему роды настолько опасны для женщин? И что мы можем сделать, чтобы

снизить уровень смертности? Искать что-то новое для помощи в родовспоможении — наша миссия. Благодаря уникальному сотруднику компании доктору медицинских наук, профессору Кузину Владимиру Федоровичу, который является экспертом в кардиотокографии, мы из продавцов превратились в ценителей этого метода.

Акушерский и перинатальный уход меняется. Мы держим руку на пульсе, следим за мировыми тенденциями и исследованиями в области акушерства и предлагаем нашим клиентам все самое новое и эффективное. Тесно работаем с клиниками и прислушиваемся к их потребностям и запросам, передаем полученную информацию производителям. Осуществляем таким образом связь между потребителем и разработчиком.

Мы стараемся создать среду, в которой здравоохранение станет более ориентированным на результат, менее дорогостоящим и социально активным. У нас можно не просто купить оборудование или гинекологическое кресло, но и получить совет и поддержку. Поставки сопровождаются мастер-классами, обучаем приемам работы на оборудовании, объясняем место новой технологии в диагностике состояния матери и плода. Согласитесь, компаний, готовых предоставить такие услуги, не так много.

Мы продвигаем оборудование, которое расширяет знания врачей в анализе данных и интерпретации изображений в процессе диагностики плода как пациента и мамы, в реанимации новорожденных. Объединяем опыт российских и зарубежных специалистов, позволяющий вывести здравоохранение в области акушерства, гинекологии и неонатологии на новый уровень. Для расширения опыта мы участвуем в конференциях, выставках и конгрессах.

К сожалению, тенденцией современного мира не только в России, но и за рубежом становятся ресурсные ограничения — нехватка среднего персонала, акушеров, на которых лежит рутинная работа. По статистике, только 20% времени приходится на прямой уход за пациенткой. Каждые две-три минуты медсестра отвлечена. Она занимается установкой датчиков, контролем за тем, чтобы данные поступали на оборудование. И порхают вокруг женщины в родах, вытирая пот со лба тоже акушерки. Пришло время для чего-то другого. Поэтому мы предлагаем решения, которые ставят пациента на первое место, помогая оптимизировать рабочий процесс, обеспечивающий уход в родблоке, облегчают труд медицинского персонала и делают роды для женщины более комфортными.

### В свое время вы совершили прорыв, открыв российской медицине уникальный аппарат.

Я очень горжусь тем, что в 2008 г. в Дюссельдорфе мы заметили маленькую, не раскрученную тогда английскую компанию

Monica Healthcare Ltd. Созданная на базе кафедры электрофизиологии Ноттингемского университета, она долгое время использовала прототип созданного впоследствии уникального фетального монитора только в научных целях. Доказав его эффективность, компания вывела на рынок коммерческий продукт. И уже в 2009 г. было получено регистрационное удостоверение, разрешающее использовать его в России. Для мировой и отечественной медицины, которая не предполагала, что в области кардиотокографии могут появиться какие-либо инновации, это было настоящим прорывом.

Новая технология стала маленькой звездочкой на наших погонах. Сейчас она набирает обороты во всем мире. Но пионерами в создании коммерческого продукта были англичане, а вместе с ними в России — мы. Будучи эксклюзивным дистрибьютором Monica Healthcare Ltd, мы успешно продвигали неинвазивные фетальные ЭКГ-мониторы Monica AN24™ до 2017 г. Этот год стал переломным для нас, так как в марте крупная международная компания GE приобрела Monica Healthcare Ltd. Оценив наш экспертный уровень в области функциональной диагностики, GE Healthcare любезно предложила нам стать эксклюзивным партнером по продвижению фетальных мониторов.

Увеличение числа беременностей с высоким риском повышает спрос на качественные данные о маме и ребенке во время родов. Учитывая, что именно роды являются тем периодом, во время которого требуется непрерывный мониторинг состояния женщины и будущего ребенка, Monica Healthcare и GE Healthcare запустили производство фетальных ЭКГ-приборов нового поколения Monica Novii, которые на сегодняшний день совместимы с надежнейшими мониторами Corometrics. Беспроводное решение Monica Novii без пояса, позволяющее получать больше точных данных. Благодаря этой технологии возможно проводить мониторинг состояния плода у роженицы с высоким ИМТ при вертикальных родах.

Для врача переход от старой технологии к новой будет комфортным, позволит оценить преимущества модернизации. С Novii женщины могут ходить, принимать душ и даже погружаться в воду для расслабления. Эти ценные моменты помогут в родах почувствовать себя комфортнее и увереннее. Надо добавить, что в США этот абдоминальный ЭКГ-метод признан наряду с инвазивным золотым стандартом. Монитор Monica AN24 используется в исследованиях как предиктивное устройство.

#### Какие еще товары в ассортименте «ЭВЕНТУС»?

У нас небольшая узкопрофильная компания. Поставляем оборудование, которое применяется исключительно в родовспоможении. Мы являемся дилерами российского пред-



приятия «ГемаКор», занимающегося производством и внедрением в клинику принципиально нового метода диагностики нарушений свертывающей системы крови «Тромбодинамика». Для акушерства эта диагностическая система открывает новые горизонты.

Другой наш партнер — ООО РПТ «Уникос» — производитель системы математического многокритериального анализа КТГ, разработанной Научным центром акушерства и гинекологии и перинатологии им. В. И. Кулакова. Также мы поставляем доплеровский анализатор АДМПО2, который входит в перечень оборудования по приказу Минздрава России № 572н, аналогов которому нет ни в РФ, ни за рубежом.

#### Искать что-то новое для помощи в родовспоможении — наша миссия.

#### Кто ваши клиенты?

Все родовспомогательные учреждения России. Основные наши потребители — бюджетные медицинские организации. Хотя среди клиентов есть и коммерческие клиники. Наши партнеры, такие же активные, увлеченные темой акушерства поставщики, помогают нам контактировать с удаленными регионами.

Фетальные ЭКГ-мониторы Monica AN24™ используются в 1000 учреждений по всему миру. Российскими пользователями стали клиники Екатеринбурга, Хабаровска, Читы, Салехарда, Сургута, Москвы, Тулы, Смоленска и других городов.

#### Название вашей компании с латинского переводится как «успех». Какими успехами вы гордитесь?

Успехом принято считать достижение поставленных целей. Мы не стали миллиардерами, но к этому и не стремились. Нам приходится нелегко реализовывать поставленную задачу: внедрять новое в самую консервативную отрасль — здравоохранение. И тем значительнее и приятнее для нас успех в этом деле. Пробиваться через естественное недоверие, убеждать врачей не бояться новых технологий. Но мы все это делаем с удовольствием. Нам нравится каждый день погружаться в акушерский мир, искать новое, знакомить со своими находками специалистов. Добывать настоящие жемчужины в инструментах для здравоохранения — это ли не успех?

Рынок медоборудования раз за разом преподносит нам сюрпризы. Будучи эксклюзивным партнером Monica Healthcare Ltd, мы пережили ее поглощение компанией GE. И то, что такой мировой лидер счел нас достойными быть их партнерами, — это тоже успех. Конечно, мы открыты и заинтересованы в сотрудничестве с новыми производителями.





**Вы так увлечены темой акушерства. Не думали ли о собственном производстве?**

Во время внутриутробного развития плода помимо того, что природа закладывает в ребенка, большое влияние оказывает состояние мамы, ее здоровье, настроение, питание, образ жизни в целом. Невзирая на то, что человек многое узнал о процессе деторождения, остается немало загадок. До сих пор у врачей всего мира вызывает тревогу риск побочных неврологических осложнений вследствие гипоксических повреждений.

Кардиотокография — косвенный метод оценки гипоксического состояния, который имеет низкую специфичность.

В 60-е гг. прошлого века профессор Залинг предложил метод, названный впоследствии его именем, позволяющий оценить уровень гипоксии плода. В отделении акушерства фетальный лактат является прямым показателем метаболического ацидоза и может быть использован для оценки необходимости вмешательства во время родов. В настоящее время для мониторинга состояния плода наряду с интранатальной кардиотокографией используют для анализа кровь из кожи головы плода.

В России согласно приказу Минздрава № 572н эта методика является обязательной в случае, если врачи подозревают, что есть угроза гипоксических осложнений. До 2018 г. в РФ поставлялись специализированные инструменты, разрешенные РЗН для учреждений здравоохранения. На сегодняшний день их выпуск прекращен. Родовспомогательные учреждения оказались в затруднительном положении из-за невозможности приобретения инструментов.

И здесь снова звезды сошлись для решения этой проблемы. Совместно с партнерами мы поставили очередную цель — запустить производство инструментов по европейским технологиям и организовать поставку по всей России.

**Как скоро новый инструмент будет доступен в российских больницах?**

К сожалению, процедура разработки документации, технологического процесса, прохождения всех циклов испытаний и под-

**Мы предлагаем решения, которые облегчают труд медицинского персонала и делают роды для женщины более комфортными.**

тверждения соответствия требований и стандартов выпускаемой продукции небыстрая. Это зависит также от того, насколько лояльным будет отношение Росздравнадзора к нашей заявке на регистрацию таких инструментов одноразового использования. Надеемся, что федеральная служба, как и весь акушерский мир, заинтересована в российском производстве, так как это решение не только медицинских, но и экономических задач.

Лактат в крови является показателем метаболического ацидоза и может служить в качестве единственного маркера для немедленного медицинского вмешательства. Необходимо различать респираторный и метаболический ацидоз, так как плохой неонатальный исход связан с последним. Врач решает, может ли женщина закончить физиологические роды, что всегда является предпочтительным, так как операция имеет последствия и для женщины, и для ребенка. В пику эволюции кесарево сечение позволяет выжить слабейшим.

Поэтому одна из задач акушерства — снизить процент родов через кесарево сечение. К сожалению, врачу часто приходится принимать ложноположительное решение об оперативном вмешательстве, и связано это с отсутствием инструмента, технологий, которые дадут ему уверенность.

Интранатальная гипоксия плода влечет за собой определенные риски, вплоть до инвалидности ребенка. Один из инструментов нашего набора, как волшебная палочка, берет пробу с подлежащей части плода одним движением. Далее капля крови помещается в прибор, который всего за 13 секунд определяет лактат, показания которого помогут врачу. Возможность безошибочного принятия решения снизит частоту интранатальных рисков и необоснованных кесаревых сечений. Надеемся, что уже в следующем году мы предоставим врачам инструментарий, который они очень ждут.

# МЕДИЦИНСКИЙ ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР — СПЕЦИАЛЬНЫЙ

## ПРОБЛЕМА ОБЩЕГОСУДАРСТВЕННОГО МАСШТАБА

Генеральный директор «Медицинского Диагностического Центра — Специальный» («МДЦ-С») Всеволод Храмцов уже неоднократно давал интервью нашему журналу. Тема обсуждения — эпидемиологические проблемы, связанные со въездом в Россию мигрантов, больных социально значимыми заболеваниями (СЗЗ): туберкулез, ВИЧ, сифилис. Храмцов уверен: эта годами не решаемая проблема является серьезной угрозой для здоровья россиян. Поэтому специалистами «МДЦ-С» в 2012 г. был разработан проект с символическим названием «Здоровье трудовых мигрантов — здоровье россиян», предлагающий реальные механизмы ее решения. В 2015 г. проект был принят в АСИ, поддержан пятью министерствами, затем без обоснования остановлен. Прошло 5 лет — сколько россиян успело заболеть СЗЗ, потеряв предполагаемую эпидемиологическую защиту?

Отметим, что и Храмцов, и его коллеги занимают конструктивную позицию — они не просто пытаются привлечь внимание к проблеме, но и предлагают конкретные пути ее решения. Они много лет работы посвятили этой теме, понимая реальность этой опасности для населения и государства, осознавая свою профессиональную ответственность за устранение этой угрозы государству и россиянам. «МДЦ-С» привлекал к ней внимание обращениями в Роспотребнадзор РФ, Минздрав РФ. Не получая адекватных ответов, обращался в Госдуму, Правительство, а 20 июня 2019 г. обратился к Президенту РФ с просьбой поручить сопроводить работу с проблемой Комитету безопасности в рамках Указа Президента № 537 2009 г.

**Всеволод, со времени вашего прошлого интервью нашему журналу прошло 3 года. Судя по тому, что вновь возникла необходимость обсудить проблему, она по-прежнему не решена?**

К сожалению, это действительно так. Несмотря на то, что мы прикладывали все усилия — обращались в профильные структуры, участвовали в тематических конференциях, круглых столах, в том числе на Гайдаровских форумах, чтобы привлечь внимание к проблеме и найти ее решение. Но уверенность в актуальности нашей работы за последние годы только окрепла.

**Предлагаю для начала напомнить читателям журнала, в чем суть проблемы, о которой идет речь.**

Дело в том, что эпидемическая обстановка по ВИЧ, туберкулезу, гепатитам В и С в России остается напряженной, даже при периодической поддержке бюджетом. Так, на проблемы МЛУ ТБ выделялось 3,4 млрд руб., на гепатиты — 1,6 млрд руб. (пролечено 4 тыс. человек из 2–3-х млн). На решение проблемы ВИЧ выделено 50 млрд руб. на период 2017–2020 гг. (в прошлом году по программе было обследовано около 40 млн россиян). Но эти вливания оказываются недостаточно эффективными. Государство в целом осознает проблему, что видно из «Государственного доклада» Роспотребнадзора 2019 г. Обеспокоенность создавшимся положением была подтверждена и в ходе заседания президиума Госсовета в Калининграде. К сожалению, очень важная часть проблемы народосбережения — заболеваемость россиян СЗЗ и влияние на нее эпидемиологической опасности мигрантов — остается без должного внимания причастных структур.

**Это влияние следует признать существенным?**

Несомненно. Судите сами. Совершенно достоверно установлено, что заболеваемость ВИЧ, туберкулезом, гепатитом среди трудовых мигрантов в 3–5 раз выше, чем среди россиян. По данным Роспотребнадзора, полученным из 85 регионов России, ежегодно у мигрантов выявляют около 2,5 тыс. заболеваний туберкулезом, 2 тыс. — ВИЧ-инфекцией, 3 тыс. — сифилисом. И это только официальная статистика по результатам обследований всего 1,5–2 млн человек — это 10–15% всего потока мигрантов.



**Всеволод Храмцов — консультант «МДЦ-С», разработчик проекта «Здоровье трудовых мигрантов — здоровье россиян» (2012–2015 гг.), заслуженный рационализатор России**

А если учесть, что необследованными из 12–17 млн въезжающих в РФ остается 10–12 млн, значит, вместе с ними в страну въезжает 30–50 тыс. больных ВИЧ, туберкулезом, сифилисом мигрантов.

Количественно проблема была выявлена только в 2007 г., когда Роспотребнадзор в Постановлении № 86 (декабрь 2007 г.) по результатам работы 2000 лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ) в 85 регионах показал, что среди 1 млн въезжающих мигрантов выявляется 3–5 тыс. больных СЗЗ.

Хочется быть уверенными в точности этих данных, но если представить трудности оснащения, организации работы ЛПУ в регионах, то могут возникнуть сомнения в достоверности выявления ими заболеваний (количество выявленных носителей инфекций колеблется от 700–500 до 20–50 в различных областях).

Кроме того, мигранты прекрасно понимают, что выявление заболеваний — это запрет на работу, когда вместо заработка они теряют время и деньги на проезд в РФ — все планы заработать и помочь семье остаются несбыточными. Такая ситуация толкает мигрантов на переход в нелегалы, «в жизнь с россиянами», имея выявляемость СЗЗ в 5 раз выше заболеваемости россиян.

Нелегалы — это проблема МВД и разрешить ее — сложнейшая задача. Надо обеспечить контроль постановки мигрантов на учет только при подтверждении отсутствия у них СЗЗ,

по документу, а лучше — только после запроса в БД ЛПУ, проводившего обследование мигранта. Неготовность к решению этой задачи видна и в работе Роспотребнадзора: из ежегодно принятых на учет в ГУВМ въехавших в РФ  $15 \pm 2$  млн мигрантов все годы, начиная с 2007 г., обследовалось всего по 1–1,5–2 млн, оставляя в статусе «медицинских нелегалов» 10–12 млн мигрантов. В одной только Москве ежегодно 1–1,5 млн прибывающих мигрантов не проходят медицинского обследования.

**И именно поэтому, осознавая остроту проблемы, ваш центр разработал проект «Здоровье трудовых мигрантов — здоровье россиян». Напомните, пожалуйста, его основные положения.**

Да, с 1998 г. мы привлечены Роспотребнадзором и ЦГСН Москвы к обследованию мигрантов и пришли к выводу, что их заболеваемость СЗЗ в 3–5 раз выше, чем у россиян. Изучив эту проблему, мы поняли необходимость обследования всего потока въезжающих мигрантов и разработали проект. Он предполагал организацию обследования всех мигрантов федеральной системой терминалов (ЛПУ с АИС), начиная с крупных городов России. В них должны проводиться обследования мигрантов на наличие СЗЗ при въезде, как основание для постановки на учет по месту проживания, работы. Получается, что в каждом пункте будет осуществляться сбор информации в интересах Роспотребнадзора, ГУВМ, Минздрава и др. Согласно замыслу из таких терминалов формируются отдельные локальные, территориальные, региональные системы (ОС), которые объединятся в Федеральную автоматизированную информационную систему медицинского обеспечения мигрантов (ФАС МОМ) с информационно-аналитическим центром с банком данных (БД) при Министерстве здравоохранения РФ.

При этом оптимальным решением для сбора информации в период адаптации временных трудовых мигрантов (ВТМ) может стать использование электронной трудовой книжки. Наличие БД системы позволяет получать информацию о ми-

гранте врачам, сотрудникам ФМС, работодателям, страховщикам и самим работникам. Такое решение даст возможность контролировать участие мигрантов в трудовой деятельности в том числе при их перемещениях.

Отработав федеральную систему, учитывая расширение трудовых контактов СНГ, ЕАЭС, можно подумать и о разработке межгосударственной (в рамках ЕАЭС и СНГ) системы медицинского контроля, сопровождения лечения выявленных больных, для обеспечения эпидемиологического благополучия в едином экономическом пространстве, для работы общего трудового населения.

**Насколько я знаю, после обнародования вашего проекта появились даже поводы для оптимизма.**

Это действительно так. Проект рассматривался в Агентстве стратегических инициатив, был поддержан МИД РФ, ФМС, а также признан в Министерстве труда и социальной защиты. С констатацией актуальности проблемы и необходимости ее решения. Министерство здравоохранения РФ неоднократно было информировано о нашем проекте. Он был направлен в Минздрав из АСИ официально и получил положительный отзыв (статс-секретарь — заместитель министра Д. В. Костенников). Информацию о проекте АСИ направляло в Общественную палату, Совет при Президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека, а также в комитет Госдумы РФ по безопасности и противодействию коррупции.

Решению о внедрении проекта зависело от оценки Минздравом, сравнения его ожидаемой эффективности с расходами на реализацию системы.

Для поручения такой информации куратор проекта в Минздраве, первый заместитель министра, поручил руководителю одного из департаментов О. И. Гусевой провести такое обсуждение в Минздраве и подготовить заключение для представления проекта на Наблюдательном совете АСИ, что повышало шанс на его реализацию. Поручение не было выполнено,



работа по проекту остановлена. В моем восприятии это соответствует ситуации, когда от постели тяжелобольного необоснованно отзывают лечащего врача на совещание...

#### На ваш взгляд, чем можно объяснить такое недопонимание важности решения проблемы?

Объяснить трудно, но можно подумать, что поводом все-таки стало отсутствие экспертного мнения Минздрава об ожидаемой эффективности проекта при недооценке эпидемиологической опасности ситуации для населения и государства. Главное: в органах государственной власти по-настоящему так и не осознали остроту и актуальность проблемы при неизбежном въезде мигрантов.

#### Проект исчез в «межведомственном пространстве»...

Да, примерно так. Очевидно: главная здесь роль — Минздрава! Сейчас в министерстве нет структуры, которая должна, могла бы решить эту задачу вместе с другими задачами медицинского обеспечения мигрантов.

К этому можно относиться по-разному, но трудовые мигранты часть нашего общества. Они работают в большинстве отраслей нашей экономики, многие из них приехали сюда с семьями, их дети учатся в российских школах. И процессы ассимиляции будут развиваться... О необходимости включения решения этой задачи в функциональные обязанности Минздрава мы просили даже в обращениях к Президенту в 2014–2016 гг. во время прямой линии.

#### Каковы были ваши дальнейшие действия?

Мы делаем все, чтобы влиятельные структуры осознали важность решения вопроса. В поисках решения «МДЦ-С» обращался в Роспотребнадзор (Попова А. Ю.), в Минздрав (Скворцова В. И.), а, не получив ответов, в Госдуму (Яровая И. Н.) и Правительство РФ (Голикова Т. А., Голодец О. Ю.). Мы обращались и к Президенту России, последний раз — в июне текущего года.

Я трижды, встречаясь с Вероникой Игоревной Скворцовой на различных крупных мероприятиях, в том числе на Гайдаровском форуме, передавал ей наши обоснования проблемы и материалы проекта с просьбой обсудить их в Минздраве с привлечением представителей других ведомств.

#### И каков результат?

Меня внимательно слушали, но наши просьбы хотя бы только организовать обсуждение этих вопросов остались без ответов. Передаваемые материалы исчезали в портфеле сопровождавшего министра помощника, и этим дело ограничивалось. Реакции — никакой.

#### Неудивительно, наверное. Сейчас вопросы состояния нашего здравоохранения вообще находятся в центре внимания общества, и давление на главу Минздрава оказывается нешуточное со всех сторон. А тут еще мигранты...

Да, воспринимается как некая локальная проблема. Хотя... Заместитель министра финансов С. С. Сторчак вместе с эпидемиологами еще в 2009 г. озвучил прогноз: если мы не улучшим ситуацию с заболеваемостью СЗЗ россиян, то к 2025 г. на лечение, сохранение жизни кумулятивного числа больных потребуется до 20% ВВП.

#### Кажется, он погорячился...

Скорее всего, так, и лучше бы он ошибался. С проблемой соматической заболеваемости Минздрав, вероятно, справится ежегодными диспансеризациями. А вот проблему с заболева-



**Вячеслав Храпцов — генеральный директор «МДЦ-С», разработчик проекта «Узбекистан-эпид-дружба» (2017 г.)**

емостью россиян СЗЗ трудно будет решить, не перекрыв «импорт» этих заболеваний из других стран.

Главное сейчас — осознать, экспертно оценить потери населения, государства от заболеваемости россиян СЗЗ и вклад мигрантов в эти потери. Я уверен, что если бы мы сегодня располагали такими данными, то к отношению к решению проблемы со стороны государственных органов власти было бы иным с пониманием возможных ущерба, потерь...

#### Подсчитать, оценить, получить конкретные цифры в этих случаях непросто...

Согласен, но оценка необязательно должна выражаться в цифрах, она должна быть убедительной, наглядно продемонстрировать целесообразность усилий по реализации нашего проекта. Только при наличии такой оценки можно добиться конкретного, принятого на государственном уровне решения данного вопроса. На мой взгляд, координатором получения такой оценки, в которой будут задействованы сразу несколько министерств, ведомств, может быть Минздрав России.

#### Вы уверены, что ваш проект за годы, потраченные на попытки начать его реализацию, не потерял актуальность?

Я в этом не сомневаюсь. Хотя надо уточнить, что во все моменты нашего разговора-дискуссии имелось в виду главное: необходимость осознания на государственном уровне возможных тяжелых последствий для здоровья населения и планов государства по развитию инновационной экономики, решению задач майского указа Президента от много лет нерешаемой эпидемиологической проблемы контингента.

Это — не дело отдельно Минздрава, Роспотребнадзора, МВД, а комплексная задача всех причастных к проблеме структур, при «приоритете ответственности» Минздрава.

Практическое решение проблемы целесообразно начинать с организации эпидобследования мигрантов по утвержденной схеме в городах с въездом, по данным МВД, большого количества мигрантов.

Проблему надо рассматривать как общегосударственную, о чем мы писали во всех обращениях в головные, в отношении проблемы, ведомства и просили так понимать, оценивать важность ее решения.

#### Надеюсь, что обстоятельства жизни дадут нам повод для еще одной беседы, а у вас появится возможность рассказать о том, что огромная работа, которую проделали сотрудники вашего центра и вы лично, приносит свои плоды.

Я также очень надеюсь на это.

## АКСИОН

AXION

## НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ С «АКСИОНОМ»

Национальный проект «Здравоохранение», активно реализуемый в стране, требует все более качественного и высокотехнологичного медицинского оборудования для оснащения автомобилей скорой помощи, ФАПов, ЦРБ, поликлиник, перинатальных и иных медицинских центров. Спрос рождает предложение: российские предприятия, выпускающие медицинскую технику, активно развивают новые направления производства и изготавливают все более широкий спектр продукции, призванной заместить дорогие импортные аналоги. Одним из таких предприятий является ООО Концерн «Аксион», российский лидер в производстве дефибрилляторов и электрокардиографов, а также неонатального оборудования. О том, какие проекты предприятие развивает в ходе реализации нацпроекта «Здравоохранение», политики импортозамещения и в русле цифровизации медицинских услуг, рассказал генеральный директор предприятия Сергей Екимчев.



Генеральный директор —  
Сергей Екимчев

**Сергей, «Аксион» работает на рынке медицинского оборудования почти полвека — с 1970 г. Скажите, в чем секрет стабильности предприятия?**

Секрет в постоянном развитии. Медицина — отрасль, которая не стоит на месте, нам нужно постоянно развиваться и создавать новые продукты, которые будут отвечать требованиям времени и запросам наших потребителей. Сегодня в линейке медицинской техники «Аксион» — более 20 единиц оборудования для реанимации, хирургии, кардиологии, неонатологии, гинекологии и физиотерапии. Нам удалось найти свою нишу на рынке электрокардиографов и дефибрилляторов, и сегодня 70% автомобилей скорой медицинской помощи в Российской Федерации оснащены электрокардиографами «Аксион», более 7000 дефибрилляторов «Аксион» используются в автомобилях скорой медицинской помощи и ЛПУ России. Если говорить о неонатальной технике, то каждый третий отечественный облучатель для фототерапии и каждое чет-

вертое устройство обогрева новорожденных сегодня также изготавливаются на нашем предприятии.

Оборудование «Аксион» создается в тесном сотрудничестве с ведущими медицинскими центрами, НИИ и лабораториями, поэтому соответствует всем требованиям российских и международных стандартов, а также запросам медицинского персонала. Целая команда конструкторов трудится на предприятии, чтобы сделать приборы надежными и удобными в использовании в любых ситуациях.

**Расскажите, пожалуйста, каким образом предприятие отвечает на современные вызовы и в каких направлениях развивает производство медтехники?**

В последние годы наша деятельность была направлена на развитие аппаратуры для кардиодиагностики и реаниматологии, в частности, на создание новых моделей электрокардиографов и дефибрилляторов, в том числе компактной модели автоматического наружного дефибриллятора ДА-Н «Аксион», который мы разработали незадолго до рассмотрения Государственной думой проекта закона «Об общедоступной дефибрилляции». Своевременное использование де-

фибрилляторов в общественных местах способно в год спасти до 80 тыс. человек с сердечными патологиями, что позволит значительно снизить смертность среди людей, перенесших инфаркт. Это как население небольшого города. Сейчас мы наладили серийное производство дефибрилляторов ДА-Н-01 для парамедиков и служб спасения профессиональной версии ДА-Н-02, предназначенных для использования в условиях скорой помощи и фельдшерско-акушерских пунктах, подготовили вариант автоматического наружного дефибриллятора ДА-Н-05 для размещения в общественных местах. Сегодня наша задача — оперативное обучение обращению с дефибрилляторами всех заинтересованных, когда закон «Об общедоступной дефибрилляции» будет принят. Мы изготовили первую партию дефибрилляторов-тренажеров ДА-Н-Т, полностью имитирующих работу дефибрилляторов ДА-Н-01 и ДА-Н-02 «Аксион», и уже передали их в учебные центры и дилерам для обучения работе с ними медицинского персонала и сотрудников экстренных служб. Когда закон будет принят, Концерн «Аксион» сможет обеспечить серийное производство до 100 тыс. дефибрилляторов в год и обучить правильному обращению с ними широкий круг лиц.



**В рамках нацпроектов значительное обновление происходит в оснащении автомобилей скорой помощи. Участвует ли «Аксион» в поставках мобильной техники для специального медицинского транспорта?**

Да, конечно, сегодня мы поставляем медицинское оборудование по этому направлению: за 2017–2019 гг. для оснащения скорой помощи предприятие поставило более 5000 дефибрилляторов и электрокардиографов. В этом году мы принимаем участие в масштабном проекте на поставку более 1500 дефибрилляторов и аппаратов ЭКГ для современных АСМП класса В и класса С. На данный момент потребности отрасли в этом направлении практически удовлетворены: в нашей линейке есть и автоматические наружные дефибрилляторы, и дефибрилляторы-мониторы для профессионального использования. Сегодня мы направили усилия на разработку нового медицинского оборудования, в частности, транспортных аппаратов ИВЛ, которые предназначены для использования в автомобилях скорой помощи, в ФАПх, приемных отделениях стационаров. Прибор уже проходит государственную регистрацию, ожидаем выхода на серийное производство к середине 2020 г.

Также «Аксион» приступил к разработке стационарного аппарата ИВЛ, обеспечивающего широкий диапазон функций поддержания дыхания младенцев, детей и взрослых. Это высокотехнологичное оборудование, где предусмотрена возможность создания удаленного рабочего места врача и онлайн-мониторинга всех жизненно важных параметров.

**«Аксион» уже изготавливает неонатальное оборудование, в частности, фототерапевтические облучатели и устройства обогрева новорожденных. Планируется ли запуск новой неонатальной техники, которая позволит снизить младенческую смертность?**

Да, неонатология — еще одно перспективное направление работы предприятия, и мы планируем внести свой вклад в сохранение детских жизней. В частности, в 2021 г. представим на рынке новый высокотехнологичный инкубатор для новорожденных, который предназначен для создания комфортных кли-

матических условий при выхаживании недоношенных детей. Это оборудование используется для мониторинга таких жизненных показателей и параметров новорожденных и младенцев, как ЭКГ (включая измерение сегмента ST и анализ аритмии), дыхание, измеряемое импедансным методом, температура тела,  $SpO_2$ , PR, НИАД, дыхание,  $ETCO_2$  при постоянной температуре и влажности. Оборудование поддерживает такие функции, как измерение веса, сервоуправляемая подача кислорода, мониторинг содержания кислорода, обнаружение остановки дыхания, активизация при остановке дыхания и запись данных. Все сетевые опции — возможность создания АРМ врача и онлайн-мониторинг параметров — также предусмотрены. Запуск продукта ожидается в 2021 г.

**Сегодня много говорят о цифровизации медицинских услуг, электронных картах больного и электронной регистратуре, о создании единого информационного пространства для работы врачей и оказания качественных медицинских услуг пациентам. Как медицинская техника «Аксион» вписывается в эту стратегию?**

Предприятие принимает активное участие в этом процессе, в частности, наши специалисты осуществляют разработку информационной телемедицинской системы, призванной объединить в единое пространство электрокардиографы всех АСМП в регионах, где наше оборудование используется. Все современные модели оснащаются программным обеспечением и техническими



Дефибриллятор-автомат наружный ДА-Н-02

средствами для дистанционной передачи данных кардиодиагностики посредством GSM-канала на станцию скорой помощи. Вся информация с аппаратов ЭКГ аккумулируется и анализируется для получения достоверной статистики кардиологических заболеваний в регионе. Мы самостоятельно ведем разработку программного обеспечения и предоставляем его потребителю вместе с нашей техникой, без дополнительных затрат, при необходимости дорабатываем в соответствии с пожеланиями заказчика. В перспективе результаты ЭКГ можно будет привязывать к медицинским картам пациентов, поэтому программное обеспечение для электрокардиографов имеет все шансы стать одним из звеньев единой государственной системы в сфере здравоохранения.

**Скажите, работает ли «Аксион» на международном рынке? Какое оборудование поставляется за рубеж?**

Поставки медицинской техники осуществляются в 20 стран ближнего и дальнего зарубежья. Среди них — Украина, Казахстан, Армения, Киргизия, Молдова, Чехия, Египет, Турция, Индонезия, Таиланд и другие. Мы постоянно расширяем спектр техники, сертифицированной на соответствие европейским стандартам. Сегодня шесть единиц нашего оборудования имеет сертификацию Евросоюза, до конца текущего года сертификат CE получат еще электрокардиографы «Аксион». Поэтому мы планируем дальнейшее развитие наших поставок на рынки СНГ, Ближнего Востока, Африки и Юго-Восточной Азии.



Аппарат искусственной вентиляции легких А-ИВЛ-7-01

# АЛЬФА-МЕД

## КОМПЛЕКСНЫЙ ПОСТАВЩИК МЕДИЦИНСКОЙ ПРОДУКЦИИ И РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ



Правила ведения бизнеса диктует гиперконкурентный рынок. Директор компании «Альфа-Мед» Юлия Промысленко видит в этом неоспоримый плюс. Ведь именно в таких условиях удастся эффективно развивать компанию, создавая более привлекательные предложения для конечного потребителя.

Успешно совмещая счастье материнства и любимую работу, ей удалось создать крепкие партнерские отношения с ведущими клиниками Краснодарского края. И это только начало в покорении российского рынка.

«Альфа-Мед» выбирает лучших проверенных отечественных и зарубежных производителей, сильных и надежных партнеров, являющихся специализированными поставщиками оборудования, расходных медицинских материалов, дезинфицирующих средств и реагентов. Подробнее о деятельности компании ее руководитель рассказала нашему журналу.

### С чего началась и во что выросла компания «Альфа-Мед»?

Целью создания компании была не только поставка качественных расходных медицинских материалов, но и предоставление целого спектра услуг, начиная от формирования потребности в том или ином товаре у специалистов, до оснащения медицинского кабинета или клиники под ключ. Изначально, мы занимались исключительно оптовой торговлей одноразовыми расходными медицинскими материалами, позднее ассортимент компании дополнили медицинская мебель, оборудование, средства для дезинфекции и стерилизации. Наши специалисты помогут подобрать оптимальное оснащение для решения различных задач и профиля деятельности лечебного учреждения независимо от формы собственности. Мы можем поставить как отдельные единицы оборудования, так и полный комплекс оснащения для клиники или кабинета, включающий все необходимое: от оборудования и медицинской мебели до дезинфицирующих средств и расходных материалов. Получить весь необходимый комплект одной поставкой — это наиболее удобный, быстрый и выгодный способ оснастить кабинет, отделение или целую клинику.

Мы отслеживаем изменения в нормативной документации, в приказах Министерства здравоохранения РФ и формулируем свои предложения в соответствии с ними. В итоге лечебные учреждения получают медицинские изделия и оборудование, которые позволяют им оказывать услуги самого высокого качества и избавляют от возможных проблем с проверяющими и контролирующими органами.

Теперь нашим партнерам не нужно оставлять заказы в различных фирмах, достаточно связаться с «Альфа-Мед».

Более того, работаем со строительными и проектными организациями. Ведь зачастую заказчик нуждается и в их услугах. В ближайших планах — получение лицензии на ремонтное обслуживание медицинской техники.

### Оборудование для клиник какого профиля вы поставляете?

Ориентируясь на специфику деятельности клиента, мы готовы удовлетворить практически любой его запрос. Стоматология, хирургия, неонатология, офтальмология, гинекология, гастроэнтерология, кардиохирургия — лишь некоторые сферы, в которых мы работаем.

С момента основания компании уже более 500 медицинских учреждений доверяли нам поставку медицинского оборудования и расходных материалов. Среди них — ведущие лечебные учреждения региона:

- ✓ государственное бюджетное учреждение здравоохранения «Научно-исследовательский институт — Краевая клиническая больница № 1 имени профессора С. В. Очаповского» Министерства здравоохранения Краснодарского края;
- ✓ государственное бюджетное учреждение здравоохранения «Клинический онкологический диспансер № 1» Министерства здравоохранения Краснодарского края;
- ✓ государственное бюджетное учреждение здравоохранения «Краевая клиническая больница № 2» Министерства здравоохранения Краснодарского края;
- ✓ государственное бюджетное учреждение здравоохранения «Детская краевая клиническая больница» Министерства здравоохранения Краснодарского края;
- ✓ Министерство здравоохранения Республики Адыгея;



### Генеральный директор — Юлия Промысленко.

Родилась в 1980 г. в Краснодаре. Имеет два высших образования по специальностям «биология» (специализация «медицинская генетика») и «психология» (специализация «управление персоналом»). Начала трудовую деятельность санитаркой в краевой больнице. Работала врачом-лаборантом, менеджером в медицинских компаниях. С 2012 г. собственник и учредитель «Альфа-Мед». Замужем, трое детей.

- ✓ муниципальное бюджетное учреждение здравоохранения «Городская больница управления здравоохранения администрации муниципального образования город-курорт Анапа»;
- ✓ муниципальное бюджетное учреждение здравоохранения «Городская больница» муниципального образования город-курорт Геленджик;
- ✓ государственное бюджетное учреждение здравоохранения Республики Адыгея «Адыгейская республиканская детская клиническая больница»;

✓ ГБУЗРА Адыгейская республиканская клиническая больница и другие.

Опыт работы как с государственными, так и коммерческими лечебными учреждениями позволяет предлагать максимально выгодные и удобные условия в работе для наших партнеров, с учетом специфики и потребностей специалистов.

### Российский или зарубежный товар наиболее востребован у ваших клиентов?

Мы учитываем законодательные изменения в пользу поддержки отечественного производства и предлагаем российские товары. Но, к сожалению, пока не все медицинские расходные материалы и оборудование, производящиеся в нашей стране, способны заменить продукцию зарубежных производителей. Мы с радостью учимся и прислушиваемся к пожеланиям наших клиентов, стараемся корректировать ассортиментный перечень, исходя из нужд заказчиков. Среди всего многообразия предложений от производителей и поставщиков выбираем тот товар, который имеет необходимую разрешительную документацию, и отвечает финансовым возможностям и потребностям клиник.

### Что для вас важно при выборе производителей?

Главные критерии: высокое качество продукции, надежность производителя, соблюдение сроков поставок и производства. Выбираем тех, кто имеет регистрационные удостоверения, чья продукция соответствует всем разрешительным нормативным актам и отвечает потребностям специалистов. Из производителей медицинского оборудования мы выбираем GE Healthcare, Philips, Johnson & Johnson, «АРМЕД», Елатомский приборный завод. Расходные материалы занимают 50% нашего ассортиментного перечня. Производители, которым мы отдаем предпочтение, — это крупные западноевропейские компании с многолетним опытом, пользующиеся большим доверием у специалистов. Среди них — крупнейшие международные бренды: LOHMANN & RAUSCHER GMBH, «Б. Браун Медикал», MercatorMedical, Vogt Medical GmbH, Ansell, «ПАУЛЬ ХАРТМАНН». Из отечественных производителей особенно хотелось бы отметить ООО «БИОТЕКФАРМ» — разработчика и производителя широкого ассортимента современных перевязочных средств, применяемых как в лечебно-профилактических учреждениях, в быту, а также

в полевых условиях при чрезвычайных ситуациях.

### А новинки готовы предложить клиентам?

Наши менеджеры регулярно проходят обучение, посещают выставки, симпозиумы и конференции, для того чтобы владеть информацией обо всех новинках и досконально знать продаваемый ассортимент. Отслеживают новые товары, появляющиеся у производителей. Отбирают те из них, которые могут быть интересны нашим клиентам. Например, из новинок — инновационные биопластические материалы российского производителя ООО «Наполи». Они оптимизируют течение раневого процесса, сокращают сроки заживления ран и вместе с тем позволяют пациентам сохранять привычный уровень качества жизни.

### Какова география вашей деятельности?

В данный момент в зоне нашей ответственности г. Краснодар, Краснодарский край и Республика Адыгея. В будущем, мы планируем открытие филиалов в Южном федеральном округе — в Ростове, Ставрополе, Волгограде. В отдаленной перспективе — региональные представительства по всей России.

Наша компания располагает собственными складами готовой продукции в Краснодаре. Более 3500 видов товаров медицинского назначения и оборудования постоянно в наличии в достаточных объемах и количествах. Пополнение товарных запасов происходит ежедневно, срок поставки отсутствующего на складе

товара не более трех-пяти дней, возможен подбор и поставка интересующей продукции по индивидуальной заявке.

## Наши менеджеры регулярно проходят обучение, посещают выставки, симпозиумы и конференции, для того чтобы владеть информацией обо всех новинках и досконально знать продаваемый ассортимент.

Собственный отдел транспорта и логистики оперативно доставляет товар в место назначения. Наше преимущество в том, что по городу мы готовы осуществлять доставку два раза в день, если у заказчика возникает такая необходимость.

Ваш коллектив — это гордость компании?

### Ваш коллектив — это гордость компании?

Однозначно. Наша команда — это своего рода краеугольный камень ком-

пании. Наши специалисты готовы 24 часа в сутки быть на связи, при необходимости оказывать консультативную, юридическую помощь, в том числе и на всех этапах закупок в части практики применения 44-ФЗ и 223-ФЗ.

Хочу отметить, что большая часть сотрудников работает в ООО «Альфа-Мед» с момента основания компании. Оксана Щербина, Светлана Малова, Анна Титова — все семь лет верны нашему общему делу.

Новых специалистов стараемся подбирать среди имеющих медицинское образование. Хотя, по собственному опыту, отсутствие профильного медицинского образования не является помехой. Основным критерий при подборе сотрудников — подлинный интерес к работе, а также желание профессионально расти.

К нам порой обращаются заказчики, которые не всегда имеют представление о том, какое конкретно оборудование им нужно, теряются в многообразии предложений на рынке. Медицинское образование и богатый опыт в профессии помогают специалистам «Альфа-Мед» выстраивать диалог с врачами, оперируя медицинскими терминами, обсуждать профессиональные вопросы, рекомендуя только действительно необходимое. В итоге покупатель получает не просто коммерческое предложение с рядом торговых позиций и ценами, а комплексное решение своей задачи, исходя из своих профессиональных потребностей. Мы предлагаем несколько вариантов медицинских изделий и оборудования различных производителей, объективно указывая достоинства и недостатки каждого.

### За что «Альфа-Мед» ценят клиенты?

Думаю, за то, что мы всегда стараемся вести партнерское сотрудничество и выполнять взятые на себя обязательства. Принципы нашей работы: добросовестность, профессионализм и взаимное соблюдение интересов. В приоритете — удовлетворение профессиональных нужд покупателя. Я считаю, что самая большая ценность, которую мы приобретаем в процессе работы, — это доверие и уважение наших партнеров. Поэтому делаем все возможное, чтобы это доверие и уважение укрепить.

# АТИС ГРУПП

## КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИЕ АППАРАТЫ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ЛИЦЕНЗИИ И РАБОТЫ В КЛИНИКЕ



Компания «Атис Групп» комплексно подходит к решению важнейшей задачи: обеспечению косметологических клиник всем необходимым оборудованием для получения лицензии на работу. Наш собеседник — коммерческий директор «Атис Групп» Михаил Попок.

### Михаил, почему поставка оборудования для лицензирования стала сегодня основным направлением работы компании?

Уже на начальном этапе мы сформулировали главную задачу: обеспечить российские косметологические клиники необходимым оборудованием для лицензирования.

Дело в том, что в части лицензирования косметология близка к медицине. Чтобы получить лицензию, нужно иметь в наличии набор оборудования с регистрационным удостоверением Минздрава РФ. Это оборудование перечислено в соответствующем перечне, утвержденном приказом Министерства здравоохранения и социального развития от 18.04.2012 г. № 381 «Об утверждении порядка оказания медицинской помощи населению по профилю «Косметология».

И сегодня мы можем предложить оборудование, необходимое для лицензирования, практически в полном объеме.

### Речь идет об оборудовании российского производства?

Не обязательно. Главное, чтобы вся аппаратура имела регистрационное удостоверение Минздрава. Мы предлагаем нашим покупателям как продукцию российских предприятий, так и зарубежную технику. У нас в стране, к сожалению, производится далеко не вся номенклатура необходимого для косметологов оборудования.

### И вы решили отчасти восполнить этот пробел?

Вот именно. Мы решили организовать собственное производство и сейчас предлагаем на рынке наши разработки. Например, косметологическая лампа-лупа «АтисМед ЛЛ» — единственная лампа-лупа в России на сегодняшний день с правильно оформленным РУ Минздрава. Наличие лампы-лупы «АтисМед» гарантирует отсутствие сложностей при лицензировании.

Помимо наличия РУ Минздрава лампа-лупа имеет ряд преимуществ (60 светодиодов, пять режимов подсветки, лупа

высокой четкости) и является незаменимым помощником врача-косметолога.

Вaporизатор «АтисМед ВЦ» также имеет РУ Минздрава и популярен у косметологов, как проверенная временем процедура. Мы — единственные российские производители такого оборудования.



### Значит, речь идет о реальном импортозамещении?

Верно. Мы получили лицензию на производство и обслуживание медицинской техники. Зарегистрировали товарный знак «АтисМед». На производимые аппараты получили регистрационное удостоверение Минздрава. Мы работаем для российских косметологов в условиях современных требований рынка и законодательной базы.

### Но подобные приборы импортного производства на рынке также присутствуют?

Конечно. Но китайские аналоги, как правило, значительно уступают в качестве и надежности, у них отсутствует регистрация. А цена на западную аппаратуру выше в несколько раз. По соотношению цена — качество мы можем чувствовать себя лидерами рынка. Причем качество подтверждается практикой. Положительные отзывы мы получили, например, от клиники при Управлении делами Президента России, Дома русской косметики, «Медси», «Мать и дитя» и многих других уважаемых учреждений.

### Если говорить о собственном производстве, то, наверное, нужно упомянуть и косметологическую мебель?

Да, непременно. Мы изготавливаем различные косметологические кресла, столики, тележки, стулья. И на них спрос очень высокий. Правда, в основном их сейчас покупают небольшие фирмы, которые занимаются так называемой бытовой косметологией. Дело в том, что эти наши изделия в настоящее время находятся в стадии регистрации. Завершения этого достаточно долгого процесса с нетерпением ждем не только мы сами, но и многие наши постоянные клиенты — компании, предоставляющие медицинские косметологические услуги. Уже в следующем году производимая нами косметологическая мебель сможет использоваться при комплектовании косметологических клиник при проведении лицензирования.

### Но и разработку новых приборов вы также будете продолжать?

Мы ее и не прекращали. О конкретных новинках говорить пока не буду, отмечу только, что они более сложные, наукоемкие, чем уже освоенная в производстве аппаратура.

Мы всегда ориентируемся на потребности клиентов, круг которых сейчас достаточно широк. И направления собственных разработок нам подсказывают врачи-косметологи.

### Наверное, поэтому за сравнительно короткий срок компании удалось стать заметным игроком на рынке, заработать высокую репутацию?

Этой репутацией мы очень дорожим. И используем все доступные современные маркетинговые технологии для дальнейшего развития. Большой популярностью среди косметологов пользуется наш профиль в Instagram. Сейчас начали развитие своего канала на YouTube. Компания — постоянная участница крупнейших отраслевых выставок. Мы всегда открыты к сотрудничеству с оптовыми дилерами и учебными центрами. Кроме того, мы постоянно учимся и стараемся быть в курсе всех новейших технологий. Судя по всему, нам это удается.



# ВИТАМИННЫЙ ЦЕНТР

## ОЗДОРОВИТЕЛЬНАЯ ПРОДУКЦИЯ С ЗАБОТОЙ О КАЖДОМ

В конце прошлого века наше общество недооценивало роль витаминов и других микронутриентов для здоровья человека. Все эти годы, успешно развиваясь, «Витаминный центр» сам создавал рынок оздоровительной продукции. Активный борец за распространение идеологии здорового образа жизни «Витаминный центр» в этом году отмечает 25 лет со дня основания. Каких успехов удалось достичь и чем живет компания сегодня, рассказала ее основатель и бессменный руководитель Лина Кузнецова.

### Лина, в чем уникальность вашей компании?

Идеей создания «Витаминного центра» было объединение поливитаминовых и других биоактивных препаратов из различных стран под одной крышей. И нам это удалось. Сейчас в ассортименте компании более 3500 наименований отечественных и импортных витаминов. География поставщиков охватывает практически весь мир: Россия, США, Япония, Китай, Индия, Венгрия, Чехия, Германия и многие другие.

### Но у вас есть и собственный бренд.

После закрытия американской фирмы General Vitamin Corporation ее владельцы предложили нам выкупить их продукцию. На тот момент мы уже очень хорошо были знакомы с качеством выпускаемых ими витаминов и не раздумывая согласились. В нашей эксклюзивной линейке представлены четыре витаминных комплекса: «Стей-Хелси» (Будь здоров), «Стресс-формула плюс Е», Metabo Speed (ускоритель метаболизма) и «Центури 2000». Привезенные в Россию в 1994 г. «Стей-Хелси» и «Стресс-формула плюс Е» совершили прорыв и за прошедшие 25 лет сохранили за собой лидирующую роль.



### Вы имеете в виду прорыв в эффективности?

Безусловно. Почти 80% заболеваний вызваны дефицитом тех или иных жизненно важных питательных веществ. Находясь в предболезненном состоянии, человек может выздороветь или разболеться. Именно на этом этапе витамины играют особенно важную роль, активизи-

руя регенеративные возможности организма, повышая его иммунитет. В периоды перегрузок и стресса потребность организма в витаминах В и С значительно возрастает. «Стей-Хелси» и «Стресс-формула плюс Е» как раз имеют повышенные дозы этих витаминов. Для улучшения усвояемости компонентов таблетка «Стей-Хелси» состоит из двух слоев. Сначала растворяется слой минералов, а через пять-шесть часов — слой витаминов. Так исключается конкуренция за всасывание в кишечнике.

Если человек ведет размеренный образ жизни, ему подойдет комплекс «Центури 2000». Он содержит полную дневную норму из 24 витаминов и минеральных веществ. Компоненты подобраны и сбалансированы так, чтобы не было ни дефицита, ни избытка необходимых веществ, даже если употреблять этот комплекс многие месяцы ежедневно.

И, наконец, Metabo Speed, идеально сочетающий в себе термоденики и липотропики для бодрости и похудения через ускорение метаболизма.

### Как распространяется продукция?

У нас два розничных магазина в Саратове и один в Энгельсе, жители других городов и стран могут воспользоваться интернет-магазином [vitaminas.ru](http://vitaminas.ru). Наши сотрудники — люди с медицинским образованием, которые готовы подобрать витаминный комплекс под потребности человека. Работает бесплатная телефонная линия 8-800-200-25-00.

Кроме продажи мы активно занимаемся просветительской деятельностью. Постоянно следим за новинками, которые появляются на рынке БАДов и витаминов, переводим и публикуем интересные статьи по этой теме, проводим конференции, после которых издаем сборники докладов. В этом году вышла наша книга «Витамины спасут мир, или Как много успевать, любить, молодеть, не уставать», в ней научный материал изложен простым языком, понятным даже неподготовленному читателю.



### Генеральный директор — Лина Кузнецова.

Родилась в Москве. Окончила физический факультет Саратовского университета. Кандидат химических наук, доцент, 25 лет посвятила научной деятельности. В 1994 г. основала и возглавила компанию «Витаминный центр».

### Каковы перспективы развития компании?

Хотелось бы продолжить выпуск нашей эксклюзивной продукции на российской площадке. Сейчас мы в поиске компании, готовой взять на себя высокотехнологичное производство с соблюдением стандартов GMP.

Активно продвигаем препараты для фотодинамической терапии, благодаря которым появляется возможность распознать онкоклетки. Считаем, что за фотосенсибилизаторами на основе хлорофилла будущее. Помимо этого планируем расширить перечень партнеров по сбыту и поставке новых эффективных препаратов.

Существует такой неписаный «закон половинок». Из всех больных людей половина не знает, что они больны. Из той половины, что знает, половина не лечится. Из той половины, что лечится, половина лечится неправильно. Таким образом, правильно лечится только 1/8 часть больных людей, или 12%. Поэтому так важно помнить о профилактике.

# 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.**

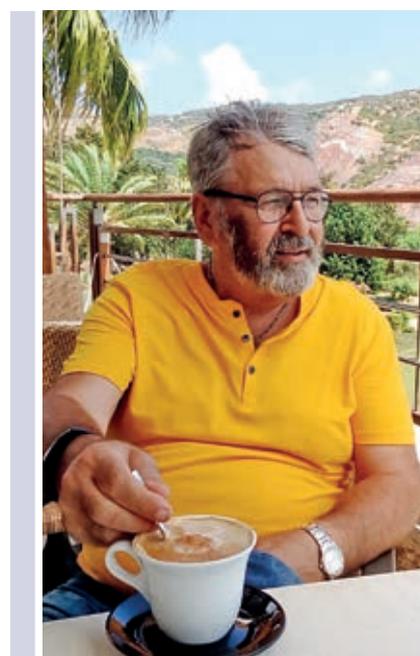
**Расскажите про «Автомат закупки», что это за программа?**

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

## ИПК «АБИС»

## ПРОИЗВОДСТВО БИОЛОГИЧЕСКИ АКТИВНЫХ ПРЕПАРАТОВ И ФИТОПРОДУКТОВ



Сибирская тайга занимает уникальное место на планете, являясь источником натурального, экологически чистого сырья. Этим преимуществом воспользовалась инновационно-производственная компания «Абис» из наукограда Кольцово, выпустившая серию продуктов на основе пихтовых экстрактов. Продукция оказалась востребована не только на российском, но и на мировом рынке.

Перешагнув десятилетний рубеж, «Абис» продолжает внедрять в практику научные разработки, выпуская продукты не только на основе хвойных экстрактов, но и других ценных и полезных дикоросов. Секретами производства и большими планами на будущее поделился директор компании Валерий Серебров.

### Валерий, в чем уникальность вашего продукта на основе пихты?

Целебные свойства пихтового экстракта были открыты задолго до нас. Первый завод по переработке пихты построен еще в конце 20-х гг. прошлого века в г. Тихвине Ленинградской области. Во время блокады хвойные экстракты раздавали людям, поставляли в госпитали. Они спасали от голода, нехватки витаминов. Однако хвоя содержит горечь, и удовольствие от ее употребления сомнительное. Мы же предложили отличный по органолептическим свойствам продукт, который пришелся по вкусу потребителю, когда горечь скрывается благодаря оригинальной рецептуре и технологиям. Сейчас этот продукт изве-

стен как «Сбитень пихтовый». Это визитная карточка нашей компании в течение нескольких лет.

### Какие на сегодняшний день основные направления деятельности компании?

Производство продуктов на основе хвойных экстрактов — остается магистральным направлением деятельности предприятия. Мы изготавливаем косметику и функциональные пищевые продукты, товары для животных, удобрения для растений, в основе которых экстракт пихты. Примечательно, что сырьевая база — это отходы лесосечного производства, т.е. хвоя, оставшаяся после рубки деревьев. Секрет продукта — в особенной переработке и извлечении биологически активных веществ.

Одно из главных достижений компании — это продукция, содержащая фитостерины — уникальные вещества, которые помогают человеку решить такие проблемы, как повышенный холестерин, аллергия, ослабленный иммунитет, в том числе пораженный вирусом иммунодефицита. В скандинавских странах до 30% жиров и молочных продуктов обогащается фитостеринами в рамках государственной программы. В России, к сожалению, нет ни программ, ни продуктов. Поэтому наш инновационный продукт под торговой маркой «Витапринол» — гарантированный способ получить натуральные фитостерины, укрепить иммунитет, защитить сосуды и сердце, блокировать вредоносное развитие вирусов герпеса, папилломы и онковируса. Еще одна форма «Витапринола» — это косметический крем, содержащий кроме фитостеринов полипrenoлы, хлорофилл и каротиноиды. «Витапринол» крем подходит для людей любого возраста и обладает уникальными свойствами: от устранения опрелостей, пигментных пятен,



### Директор — Валерий Серебров.

Родился в Новосибирске в 1974 г. После окончания Новосибирского аграрного университета поступил в аспирантуру Института систематики и экологии животных СО РАН. Кандидат биологических наук, имеет около 30 научных работ. В 2004 г. начал заниматься бизнесом. ООО ИПК «Абис» основал и возглавил в 2008 г. Хобби: путешествия. Кредо: «Занимайся тем, что интересно в жизни, а деньги и удача приложатся».

папиллом до разглаживания морщин. Крем оказался востребован в Сербии, Болгарии, Германии и продолжает покорять европейский рынок.

Я уже отметил, что в составе «Витапринола» есть и полипrenoлы. Это еще более интересная субстанция — противовирусные агенты, которые способны подавлять вялотекущие пер-



систирующие вирусы, такие как герпес, папилломавирус, гепатит, ВИЧ. Уникальное свойство полипренолов в том, что они значительно облегчают состояние при вирусных поражениях.

#### Над какими новинками работаете сейчас?

Мы сотрудничаем с Новосибирским научно-исследовательским институтом химии антиоксидантов, работаем над препаратами, снижающими антиоксидантную нагрузку на организм. Это серия препаратов «Тиофан» для наружного и «Тиофаник» для внутреннего применения. В результате клинических испытаний была доказана их эффективность при терапии онкозаболеваний. В некоторых случаях применение этого антиоксиданта препятствует метастазированию опухоли. Со следующего года планируем запустить продукт в виде косметики, БАДов.

#### Все сырье, поступающее на предприятие, проходит жесткий контроль.

#### Какое сырье используете?

Все сырье, поступающее на предприятие, проходит жесткий контроль. Пихтовую лапку заказываем у сибирских лесхозов. Специально деревья не рубят, а пихтовую лапку собирают в местах лесосечного производства. В основе наших препаратов — современные европейские ингредиенты, высокоочищенные экстракты растений, в том числе тропических.

#### Расскажите, пожалуйста, о процессе производства.

Поступившее на предприятие растительное сырье мы экстрагируем. Затем из экстрактов изготавливаем готовые формы — косметические кремы, пищевые продукты, биологически активные добавки, средства для животных и растений. Вся продукция проходит лабораторный контроль и сертификацию, после чего отправляется на реализацию. В Новосибирской области продажа ведется через сеть фирменных магазинов ABIS ORGANIC. В других регионах работают более двух тысяч наших представителей, оптовиков. Кроме того, вся продукция доступна для заказа в интернет-магазине [www.abisorganic.ru](http://www.abisorganic.ru). Там же, на сайте, представлены товары партнеров-сибиряков, всего около четырех тысяч наименований.

#### В прошлом году компания отметила десятилетие. Каких успехов удалось достичь за это время?

За годы нашей работы значительно расширился ассортимент выпускаемой продукции, сформирована собственная сеть продаж. Мы вышли на зарубежный рынок, появилось дочернее предприятие в Сербии. Готовимся к открытию филиала в Болгарии. Ведем экспортные поставки в Юго-Восточную Азию, планируем там открытие филиала склада.

Новое микробиологическое направление выделено в дочернюю компанию «Биофабрика наукограда Кольцово», готовую предложить самые современные решения для сельского хозяйства, животноводства и здоровья человека на основе биотехнологии с использованием живых культур микроорганизмов и экстрактивных веществ из растений.

Ежегодно нашу работу отмечает администрация Новосибирской области и муниципальное собрание. За счет государственного финансирования в прошлом году мы посетили выставки в Южной Корее и Болгарии, где успешно презентовали свою продукцию.

Годовой оборот компании составляет около 1 млн долл. Число клиентов

оценить сложно. Мы активно ведем канал в YouTube, где популяризируем нашу продукцию. За последний год на него подписались более 10 тыс. человек.

#### Задача на обозримое будущее — укрепиться на европейском и азиатском рынках.

#### Каким видите будущее компании?

Думаю, со временем мы будем отходить от производства препаратов, пересекающихся с конкурентами, и сосредоточим усилия на чем-то действительно уникальном, требующем узкопрофессионального подхода. Доведем продукцию до европейских экологических стандартов, выйдем с ней на зарубежного потребителя.

Задача на обозримое будущее — укрепиться на европейском и азиатском рынках. Что касается ассортимента, мы движемся в сторону его расширения, осваиваем не только сибирское сырье, но и активно внедряем в производство экстракты тропических растений.

**ЗАКАЖИ СО СКИДКОЙ 20%**

**ABISORGANIC**

**ВИТАПРИНОЛ**

ХВОЙНЫЕ ПРЕПАРАТЫ  
ИЗ НАУКОГРАДА КОЛЬЦОВО

**КРЕМ ВИТАПРИНОЛ**

- Снимает зуд
- Заживляет трещины
- Размягчает мозоли
- Устраняет шелушения
- Помогает при аллергии

**SIBIRIAN ORGANIC PRODUCTS 100% NATURAL**

## LEONMED



## КОМПЛЕКСНОЕ ОСНАЩЕНИЕ МЕДУЧРЕЖДЕНИЙ

Сотрудничество, построенное на принципах честности, заботы о репутации клиента, не может не принести свои плоды. Результатом восьмилетней работы LEONmed стало заслуженное уважение множества клиентов — государственных и частных медицинских учреждений.

Постоянный мониторинг рынка позволяет компании предлагать клиенту современный инновационный товар, в том числе российского производства. Демонстрируя прогрессивный подход к ведению бизнеса, генеральный директор Евгений Леонов на страницах журнала вывел догмы, следуя которым его компания добивается успеха.



#### Генеральный директор — Евгений Леонов.

Родился в 1983 г. в Чебоксарах. Имеет высшее экономическое образование по специальности «финансы и кредит», диплом МВА, сертификат по нейромаркетинговому программированию. Более десяти лет в продажах. Руководил отделом тендерных продаж в области лабораторной медицины. Разрабатывал программы по обучению и адаптации персонала компании, мероприятий отделов продаж, закупок, логистики. Основал и возглавил компанию LEONmed в 2011 г. Увлекается кикбоксингом. Кредо: «Относись к людям и поступай с ними так, как хотел, чтобы они относились и поступали с тобой».

#### Евгений, каковы основные направления деятельности LEONmed?

Компания ведет работу по нескольким направлениям: поставка медицинских расходных материалов, оборудования и мебели. С 2016 г. занимаемся также оснащением лабораторий анализаторами, реагентами и другими материалами. Наши клиенты — юридические лица, среди которых как частные медицинские учреждения, так и государственные. Мы работаем с госсектором в рамках 44 и 223 федеральных законов, участвуем в открытых электронных аукционах.

#### В структуре сайта leonmed.ru появился личный кабинет. Что это дает клиенту?

Благодаря личному кабинету клиенты поддерживают с нами контакт, получают всю необходимую информацию по своим заказам с момента выставления счета до доставки товара. Кстати, оформить заказ можно как через личный кабинет, так и через форму обратной связи, либо связавшись с нами по телефону или электронной почте.

#### Назовите, пожалуйста, крупные проекты по оснащению клиник.

В Центральную клиническую больницу восстановительного лечения ФМБА России были поставлены современные медицинские массажные кушетки с электроприводом, медицинские столы для проведения различных манипуляций, смотровые кушетки, а также тележки для перевозки больных.

В нескольких отделениях Центральной клинической больницы МВД России было проведено обновление медицинской мебели. С учетом специфики и требований в медицинском учреждении установлены современные многофункциональные медицинские кровати и сопутствующая мебель.

Наши специалисты успешно реализовали проект по оснащению медицинской лаборатории Центральной поликлиники №3 МВД России. Было установлено современное и многофункциональное лабораторное оборудование, которое позволяет проводить весь спектр биохимических, иммунохимических и гематологических исследований. Поставка осуществлена с соблюдением необходимых требований, а ввод в эксплуатацию оборудования и обучение сотрудников поликлиники осуществлялся специалистами LEONmed.

Наша компания занимается поставками лабораторного оборудования. Так, в лаборатории ФГБУ «Поликлиника №3» УДП РФ были доставлены медицинские центрифуги CM-6M. Оборудование слу-

жит для разделения сложных растворов на фракции и проведения анализов их состояния. Центрифуга медицинская CM-6M отличается от прежних моделей многофункциональностью и способностью выполнять сразу несколько операций.

#### Каким производителям отдаете предпочтение и есть ли среди них отечественные компании?

Всего наш ассортиментный пакет содержит более трех тысяч наименований. Выбираем производителя в рамках соотношения цена — качество. Естественно, любая компания нацелена на получение прибыли, но на качество мы обращаем особое внимание. Дорожим как своей репутацией, так и репутацией клиента перед пациентами.

С введением ограничений на поставку зарубежной продукции медицинского назначения в Россию наша компания всерьез занялась импортозамещением. Со многими отечественными производителями стало интересно и выгодно работать. Примером может служить поставка современных 12-канальных моделей кардиографов для нужд Красногорской городской больницы №3. Это универсальная техника, способная контактировать с компьютерным оборудованием и расширять свои возможности за счет наличия новейшего программного обеспечения.

#### Компания ведет работу по нескольким направлениям: поставка медицинских расходных материалов, оборудования и мебели.

#### Какие новинки продукции вы готовы предложить своим клиентам?

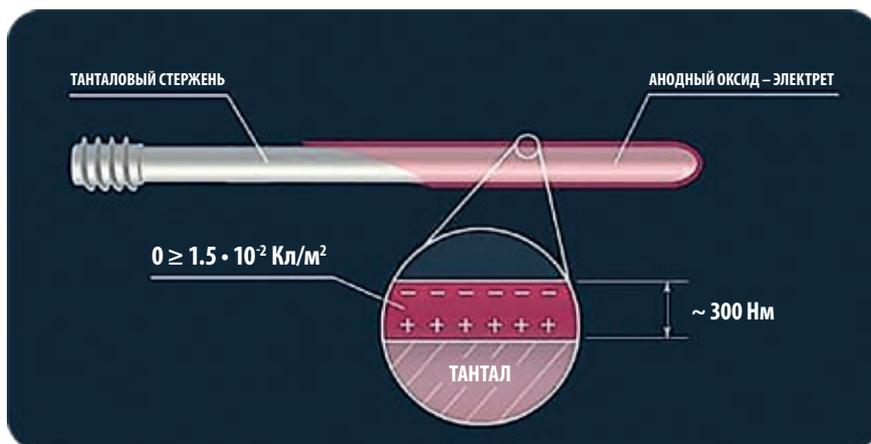
В этом году мы внедрили новые для нас направления — травматология и ортопедия. Готовы предложить клиентам качественные пластины, штифты европейского производства для проведе-

ния операций, связанных с различными травмами.

Среди товаров, продвижением которых мы занимаемся, — электростимулятор остеорепаляции (танталовый стержень). Он используется как имплантат для реализации метода ИМПЛЭСО при лечении остеоартроза крупных суставов. Имплантируемый стержень покрыт анодным оксидом тантала в электростатном состоянии. Имплантат образует вокруг себя электрическое поле, параметры которого совместимы с физиологическим биоэлектрическим полем ткани суставов. Научно доказано, что тантал обладает одними из лучших показате-

### Наш ассортиментный пакет содержит более трех тысяч наименований.

телей биологической совместимости, не вызывает неблагоприятных реакций в организме человека. Благодаря стимуляции репарации костной и хрящевой тканей электрическим полем электрета, имплантированного в пораженный сустав, уменьшается боль и дегенерация ткани сустава. Метод не имеет противопоказаний, кроме общих противопоказаний к хирургическому вмешательству. Оказываемый терапевтический эффект сохраняется длительное время, более того, имеется возможность повторной установки имплантата. В некоторых случаях метод ИМПЛЭСО, позволяющий сохранить свой сустав, выступает как альтернатива эндопротезированию. В настоящее время получено множество положительных отзывов об использовании данной технологии. Метод ИМПЛЭСО входит в перечень видов высокотехно-



гичной медицинской помощи и потому может быть интересен государственному заказчику, направляющему усилия на развитие ВМП в России.

### Вы говорите о продукции российского производства?

Верно. Есть в нашем ассортименте и другой отечественный инновационный товар — индивидуальные терморегулируемые ортезы. Они изготовлены из пластика, который в горячей воде становится мягким и легко меняет форму. Толщина фиксатора всего 3 мм, что дает возможность надевать ортез под одежду и обувь, а отсутствие подкладного материала — без проблем проводить профилактические мероприятия и водные процедуры. Наличие молнии обеспечивает легкий доступ к послеоперационной ране. Благодаря индивидуальному моделированию ортезы не прилипают к поверхности кожи и не вызывают натирания. Специальные технологические отверстия прекрасно вентилируются и отводят влагу. Разнообразный размерный ряд позволяет подобрать ортез для любого человека. Это прекрасная замена гипсу.

### Из чего складывается успех компании?

Основное — это нацеленность сотрудников компании на результат. В кон-



це 2018 г. мы провели крупное исследование медицинского рынка и прописали стратегию развития на три года, где зафиксировали цели, которые планируем достичь. Сейчас мы движемся в рамках стратегии и поэтапно добиваемся результатов.

### Внутренние процессы стараемся оптимизировать и автоматизировать, чтобы работать максимально эффективно.

Движения вперед не может быть без развития. Мы постоянно мониторим ситуацию в отрасли, внедряем и выводим на рынок новые продукты. Внутренние процессы стараемся оптимизировать и автоматизировать, чтобы работать максимально эффективно. Есть такое понятие, что прибыль компании может стремиться к бесконечности, но это связано с совокупностью внешних и внутренних факторов. Воздействовать на внешние факторы в полной мере мы не можем, особенно, если речь идет о так называемом дальнем окружении в виде законодательства, установленного государством. Зато ответственность за внутренние факторы полностью лежит на нас.

И третья составляющая успеха — отношения внутри компании, построенные на честности. Мы честны как с сотрудниками, так и с партнерами и с клиентами. Достигнув каких-либо договоренностей, непременно им следуем. Мы убедились, что далеко не все придерживаются этого принципа, и мы сталкиваемся с такими партнерами, к сожалению. С ними мы прекращаем отношения и ищем тех, кто будет разделять наши ценности. Благо, такие на рынке есть.



## МЕД-АППАРАТ

### ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ И ДОМАШНЯЯ ЛАЗЕРОТЕРАПИЯ

**LAZERO.RU**  
ЛАЗЕРНАЯ ТЕРАПИЯ И КОСМЕТОЛОГИЯ

Продвигая идеологию ответственного самолечения, компания «Мед-Аппарат» с 2010 г. предлагает своим клиентам — медицинским учреждениям и частным лицам — отечественные аппараты лазерной терапии для профессионального и домашнего применения. Широкий ассортимент, индивидуальный подбор комплектации под задачи клиента, ответственный подход к работе — то, чем сегодня гордится генеральный директор компании Александр Соболев.

#### Александр, вы реализуете аппараты исключительно отечественного производства. Почему?

Наша страна была пионером в области лазерной терапии и со времен СССР сохраняет лидирующие позиции. Оборудование российского производства не уступает зарубежным аналогам. Да, интерфейс, дизайн проще. Но главное — это техническая начинка, и она выполнена на высоком уровне. Широкий выбор оборудования позволяет подобрать комплектацию под любые задачи. Очевидный плюс в сравнении с импортной техникой — доступная цена. Кроме того, большой срок службы — порядка десяти лет. Мы работаем со всеми ведущими производителями, среди которых ЗАО «МИЛТА-ПКП ГИТ», научно-исследовательский центр «МАТРИКС», ЗАО «НПО Космического приборостроения».

#### Широкий выбор оборудования позволяет подобрать комплектацию под любые задачи.

#### Какие новинки есть в вашем ассортименте?

«Лазмик» — новый бренд производителя аппаратов «Матрикс». Расширенный частотный диапазон, новые разъемы, пленочная клавиатура — отличительные особенности «Лазмик», которые повышают срок службы и возможности аппарата. Блочная конструкция позволяет использовать разные излучатели и насадки, благодаря этому мы индивидуально комплектуем заказ под запрос клиента, формируем выгодное предложение.

#### Помимо медицинских центров среди клиентов «Мед-Аппарат» косметические салоны. Что вы готовы им предложить?

Для насыщения кожи гиалуроновой кислотой в косметологии широко при-

меняется лазерная биоревитализация. Во время процедуры задействуют низкомолекулярную гиалуроновую кислоту, которая способна проникать вглубь эпидермиса под действием лазерного света. При использовании аппарата «Лазмик биоревитализация» эффект омоложения проявляется уже после проведения первого сеанса безинъекционной процедуры.

#### Расскажите о новом проекте — сайте LAZERO.RU.

Лазеротерапия — LAZERO.RU. Само название нашего сайта говорит о том, что он полностью посвящен теме лазеротерапии. Кроме каталога товаров ресурс наполнен статьями и книгами в электронном виде по лазерной терапии. Есть материалы для врачей, но много статей написаны и доступным для обывателя языком. По предложенным материалам можно познакомиться с видами и методиками лазерного лечения, узнать, в каких случаях они эффективны. Все оборудование доступно для заказа в интернет-магазине на этом же сайте. Наши специалисты помогают сделать выбор под те или иные задачи клиента. Важно отметить, что мы не оказываем медицинские консультации, а подбираем оборудование.

Зачастую обращаются люди в поисках средства, способного помочь им в лечении заболевания. В этом случае мы рекомендуем проконсультироваться с врачом и только после этого приобрести лазерную медицинскую технику, пусть и для домашнего использования. Поэтому мы заинтересованы в партнерстве с клиниками, в которых можно пройти курс лазерной терапии. Будем направлять к ним клиентов.

#### Оборудование может применяться в домашних условиях?

Лазерная терапия действительно эффективна при условии грамотного применения. При сегодняшнем стремительном ритме жизни применение лазерной терапии в домашних услови-



#### Генеральный директор — Александр Соболев.

Родился в Москве в 1974 г. Окончил МГТУ им. Н.Э. Баумана по специальности «информатика и системы управления», позднее обучался по президентской программе повышения квалификации управленческих кадров. Долгое время работал в сфере лазерной терапии. В 2010 г. создал и возглавил компанию «Мед-Аппарат». Параллельно ведет проекты по оптимизации бизнес-процессов, повышению эффективности работы малых и средних предприятий. Увлекается разработкой сайтов. Кредо: «Все нужно делать настолько просто, насколько возможно, но не проще, и тогда все получится».

ях становится все более актуальным. Конечно, лазер — не панацея, его применение не исключает других методов лечения и квалифицированной врачебной помощи. Мы сторонники концепции ответственного самолечения. Считаем, что самый правильный подход — до покупки аппарата пройти несколько курсов в клинике лазерной терапии, составить и отработать персональную методику лечения, получить рекомендации. И, уже зная параметры и имея навыки пользования, купить аппарат и лечиться дома, не забывая консультироваться с врачом.

## МЕДИУС

## ОТ СПАСЕНИЯ ЖИЗНЕЙ ДО ЧЕРНО-БЕЛЫХ КЛАВИШ



Компания «МЕДИУС» — эксперт по разработке учебного оборудования для школьных кабинетов, признанный лидер по созданию тренажеров для оказания первой помощи. А с недавних пор — еще и производитель высококачественных музыкальных инструментов. Генеральный директор Сергей Васильев рассказал о последних достижениях предприятия.



Генеральный директор —  
Сергей Васильев

#### Сергей, вы пришли в компанию «МЕДИУС» 22 года назад. Что изменилось за это время?

Наше предприятие основано в 1934 г. как одно из шести базовых по оснащению системы образования СССР. Советское время — период расцвета компании, которая была обеспечена заказами на несколько лет вперед. Когда я пришел, предприятие переживало не лучшие времена, как и вся страна. ОАО «МЕДИУС» начинало практически с нуля. Приходилось отстраивать маркетинговую политику, искать заказчиков, развивать номенклатуру. Главное, что в непростой ситуации предприятие смогло сохранить свою направленность и расширить ее. Наглядно это можно увидеть по трансформации тренажеров для сердечно-легочной реанимации. Если в советское время они были представлены в нескольких вариантах, то сейчас это целое направление, включающее компьютеризированные образцы с 3D визуализацией.

#### Тренажеры серии «Максим» изменили ситуацию с оказанием помощи пострадавшим до приезда врачей?

Тренажеры сердечно-легочной реанимации сейчас очень востребованы, а качество оказания доврачебной помощи в России улучшается. С гордостью отмечаем, что в этом есть и наша заслуга. Мы многое сделали для того, чтобы уменьшить смертность на догоспитальном этапе, когда скорая еще не подъ-

ехала, а рядом присутствуют люди, которые знают, как грамотно оказать человеку первую помощь. Таких людей благодаря практике на тренажерах становится больше. Тренажеры серии «Максим» вошли в обязательную программу оснащения кабинетов ОБЖ общеобразовательных и автошкол, структур Министерства по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий Российской Федерации (МЧС России), правоохранительных органов страны, ФСБ, Министерства обороны, служб инкассации, энергетического комплекса и других предприятий, связанных с опасными условиями труда.

#### Что умеет самый продвинутый сердечно-легочный тренажер?

«Максим III-01 В /Р» оснащен учебными и четырьмя тестовыми режимами, обучающей компьютерной анимационной программой, цифровым датчиком объема и скорости вдыхаемого воздуха. Интерактивная анимационная компьютерная программа измеряет скорость и объем воздуха при ИВЛ. Оценивает точное место приложения и размер прикладываемого к грудной клетке и демонстрирует результат каждого действия на мониторе.

Ежегодно мы производим тысячи тренажеров по оказанию первой помощи различных модификаций, имитаторов ранений и комплектов обучения навыкам поведения в условиях чрезвычайных ситуаций. Все они очень высокого качества. Мы пристально следим за качеством комплектующих, которые производим не сами. Четко работает многоступенчатая система контроля. Замечания по браку единичны, чаще всего такие случаи возникают во время доставки или неправильной эксплуатации и покрываются гарантийным обслуживанием.

#### Как получилось, что ОАО «МЕДИУС» начало производить рояли и пианино?

В 2011–2012 гг. в рамках межправительственного соглашения между Республикой

Черногория и Российской Федерацией мы участвовали в оснащении всех общеобразовательных, музыкальных и медицинских учебных заведений Черногории современными кабинетами физики, химии, биологии, высококачественными музыкальными инструментами, школьными автобусами. Тогда выяснилось, что в России практически не изготавливают музыкальные инструменты, европейские образцы очень дороги, а китайские сомнительного качества. Мы нашли оптимальное решение — начали восстанавливать производство. Для этого пригласили в коллектив специалистов, которые раньше трудились на фабрике «Беккер» («Красный октябрь»). Сейчас собственное производство роялей и пианино с использованием высококачественной российской древесины активно развивается. Инструменты были представлены на профильных выставках, их по достоинству оценили профессиональные музыканты.

#### Над какими новыми проектами вы сейчас работаете?

Сегодня актуальна экологическая тематика. Наши специалисты создали компьютеризированный лабораторный комплекс «Зеленая колонна», который предназначен для проведения демонстрационных и лабораторных работ в кабинетах биологии и естествознания, дополнительного образования. Лаборатория имеет массу возможностей для проектной деятельности юных экологов. Следующее изделие «Зеленая стена» — одновременно научная разработка и предмет интерьера. Она актуальна для офисных помещений, так как помогает предотвратить негативное влияние на человека формальдегида и других газов, которые содержатся в мебели, насыщает воздух кислородом и занимается его очисткой.





# МИЛАН АРЦНАЙМИТТЕЛЬ РУС

## ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ СЕКСУАЛЬНОГО ЗДОРОВЬЯ

Milan Arzneimittel GmbH — один из ведущих мировых производителей фармацевтической продукции, косметики и биологически активных добавок в области сексологии. Эксклюзивным поставщиком его продукции на российский рынок является фирма «Милан Арцнаймиттель Рус», которую возглавляет наш собеседник — Ольга Ящук.

**Ольга, наверное, можно сказать, что на российском рынке количество всевозможных препаратов сексологического направления постоянно увеличивается. Каковы основные отличия продукции Milan Arzneimittel GmbH от аналогов?**

Выбор сейчас действительно очень большой. Чаще эта продукция поступает в Россию из Китая. Постепенно свою долю рынка отвоевывают и европейские производители. Они обладают одним бесспорным преимуществом: компании из Европы неукоснительно соблюдают технологии производства, полностью обеспечивают безопасность своей продукции, строго контролируют качество всех применяемых активных компонентов.

**Линейка наших товаров достаточно обширна, каждая группа внутри нее направлена на решение конкретных проблем, связанных с поддержанием сексуального здоровья.**

Мы — «Милан Арцнаймиттель Рус» — являемся представительством немецкой компании Milan Arzneimittel GmbH, которая в этом году отметила свой 100-летний юбилей. Конечно, там накоплен огромный опыт производства самых различных препаратов. Последние 40 лет, следуя запросам рынка, компания сконцентрировала свое внимание на препаратах для поддержания сексуального здоровья.

**О каких именно препаратах идет речь?**

Спектр достаточно широкий, но знают о них далеко не все. Здесь нужны пояснения. Например, нашим российским потребителям в первую очередь известны такие препараты, как виагра или сиалис. Можно сказать, что они достаточно эффективны, но дело в том, что это так называемая химия. Ее использование — всегда риск негативных побочных эффектов. К тому же они обладают краткосрочным действием, не оказывая положительного влияния на состояние сексуального здоровья человека. Мало кто знает, например, что йохимбин имеет схожую молекулярную формулу с этими препаратами:

Йохимбин	C21 H26 N2 O3
Виагра (Силденафил)	C22 H30 N6 O4 S
Cialis (Тадалафил)	C22 H19 N3 O4
Левитра (Варденафил)	C23 H32 N6 O4 S

Препараты компании Milan Arzneimittel, которые мы предлагаем на российском рынке, являются проверенными временем витаминно-растительными композициями, которые дают долговременный эффект. При этом безопасность, отсутствие какого-либо отрицательного влияния на организм в целом — непреложный принцип компании.

**Какие активные вещества содержатся в этих препаратах?**

Их список достаточно обширен. Компания закупает компоненты во многих странах, но при этом обязательно проводит их проверку в своей лаборатории. Это чрезвычайно важно. То, что подавляющее большинство европейских производителей уделяют вопросам ка-



Руководитель — Ольга Ящук

чества и безопасности своей продукции максимальное внимание, объясняет высокий уровень доверия потребителей к нашим препаратам — как к биологически активным добавкам, так и всевозможным кремам.

**Российские потребители в том числе? В далекие уже 90-е гг. в период «дикого рынка» в России было очень много всевозможных препаратов, например, для усиления потенции, и немало людей, поверив рекламе, оказывались потом даже на боличной койке. Определенное недоверие к такой продукции, может быть, еще остается?**

Сегодня российский потребитель стал, несомненно, более информированным и, если можно так выразиться, цивилизованным. Кроме того, он хорошо защищен от опасной продукции благодаря работе контрольно-надзорных ор-





ганов. Например, все наши препараты проходят очень тщательную процедуру регистрации в Роспотребнадзоре с выдачей соответствующего свидетельства, имеют все необходимые сертификаты. Более того, к любому препарату обязательно прикладывается очень подробная инструкция по применению.

Конечно, определенные психологические барьеры еще существуют. Но их исчезновение — вопрос времени. В Германии, например, соседство свадебного салона с магазином для взрослых — обычное дело. У нас такое сочетание, наверное, вызывало бы удивление. Пока, во всяком случае.

**Продукция, которую вы продвигаете на российский рынок, наверное, рассчитана все же не на массового потребителя? Многие, узнав о ней, просто пожмут плечами и скажут: «Это — не для меня. У меня с сексуальной жизнью и так все нормально».**

Здесь важно понять, что наши препараты попросту, как говорят врачи, показаны миллионам россиян. Судите сами. У многих в жизни наступает момент, когда накапливаются проблемы в области стоматологии. Они решаются путем протезирования или установки имплантов. То же — с суставами, позвоночником, например. Чем старше человек, тем чаще ему приходится обращать внимание на свое здоровье. Половая система — не исключение. Поддерживать ее в рабочем состоянии — вполне есте-



*История немецкой компании Milan Arzneimittel GmbH насчитывает уже почти 100 лет. Основанная в 1919 г., и до наших времен она остается ярким представителем семейного бизнеса. Запустив в 1980 г. линейку косметических средств и биологически активных добавок сексологического направления, сегодня бренд Milan является одним из мировых лидеров, производящих стимуляторы, поддерживающие сексуальную жизнь, для мужчин и женщин. Известная линейка препаратов «Шпанская мушка», разработанная фармацевтами компании, произвела настоящий фурор в мире и со временем обросла массой легенд о своих чудодейственных возможностях. Средства для повышения либидо — это только часть продукции компании. Особыми свойствами обладают и разнообразные кремы для повышения чувственности и продления полового акта для мужчин. Вся продукция компании Milan Arzneimittel прошла необходимую сертификацию и исследования в медицинских учреждениях Германии и признана полностью безопасной для применения. Компания успешно продолжает производить товары, разработанные еще в прошлом веке, и разрабатывать новые.*

*Огромное количество потребителей доверяют продукции Milan Arzneimittel, и это лучшее доказательство эффективности, проверенной временем.*

ственно. В развитых странах основная масса населения это прекрасно понимает. И к россиянам это понимание постепенно приходит. И речь идет не только о пожилых людях. Сегодня медики отмечают снижение либидо даже у молодых людей, не достигших 30-летнего возраста. Обилие стрессов, переутомление на работе отрицательно влияют на сексуальное здоровье людей. И поэтому оно нуждается в поддержке.

#### Поддержке с помощью витаминов?

Наши БАДы, конечно, имеют в составе витаминные препараты, ведь всем известны свойства группы В на центральную нервную систему. Но чрезвычайно важными их компонентами являются природные растительные вещества, чья эффективность проверялась на протяжении веков. Это, например, кола, йохимбин, дамиана, гуарана и многие другие. Их эффективность подтверждена использованием экстрактов из этих растений и в спортивном питании, и в медицинских препаратах. В частности, например, йохимбин широко применяется в медицине для лечения эректильной дисфункции.

#### Где сегодня можно купить вашу продукцию?

Пока исключительно в магазинах интимных товаров, причем практически во всех регионах страны.

**Но вполне логично, наверное, учитывая все вышесказанное, было бы их предлагать и в обычных аптеках.**



Конечно. Поэтому мы сейчас планируем выйти на аптечный рынок. Многие наши потенциальные покупатели, возможно, просто постесняются зайти в магазин для взрослых. Кроме того, подобные товары китайского производства сегодня найти в аптеках не проблема, а вот европейские производители там практически не представлены.

**Но можно предположить, что по цене продукция Milan Arzneimittel будет дороже товаров из Азии.**

Да, это действительно так, что вполне объяснимо, если учитывать гарантию качества и безопасности продукции, которую мы поставляем на российский рынок. Кроме того, линейка наших товаров достаточно обширна, каждая группа внутри нее направлена на решение конкретных проблем, связанных с поддержанием сексуального здоровья. Это и БАДы в форме таблеток или капель, и всевозможные кремы, и спреи, и даже специальный «любовный» сахар — для мужчин и для женщин.

Мы очень надеемся, что в ближайшее время все эти препараты появятся в аптечных сетях, станут доступными всем, будут по достоинству оценены россиянами. Поддержание сексуального здоровья населения — это серьезный и актуальный вопрос.

# МНПК БИОМИР XXI



## РОССИЙСКОЕ РЕАБИЛИТАЦИОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ: ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ВОЗМОЖНО

«Медицинская научно-производственная компания Биомир XXI» за сравнительно короткий срок прошла путь от поставщика на российский рынок передового импортного реабилитационного оборудования до производителя конкурентоспособных российских образцов систем подъема и перемещения пациентов, которые уже сегодня с успехом используются в различных медицинских учреждениях страны.

Наш собеседник — генеральный директор компании Алексей Осташев.



Генеральный директор —  
Алексей Осташев

**Алексей, расскажите, пожалуйста, об истории создания и становления компании.**

Наша компания в ее сегодняшнем виде была основана в 2015 г. как медицинское научно-производственное объединение, целью которого является разработка и вывод на рынок отечественного медицинского оборудования как в сфере реабилитации, так и в других областях.

При этом мы — официальный представитель ведущих международных компаний, производящих оборудование для перемещения пациентов. Данным направлением мы занимаемся уже достаточно давно, накопили немалый опыт, компетенции в этой области. Нашими партнерами в течение ряда лет являются такие известные компании, как V. Guldman A/S (Дания), Human Care (Швеция), а также фирмы из Австрии, Нидерландов, Швейцарии. Мы предлагаем российским учреждениям здравоо-

рания различные медицинские подъемники, специальное сантехническое и гигиеническое оборудование.

Конечно, за годы сотрудничества с ведущими зарубежными производителями мы хорошо изучили специфику реабилитационного оборудования, познакомились с самыми современными технологиями, применяемыми в этой области. Поэтому появление идеи самим освоить производство такого оборудования было, на мой взгляд, вполне естественным.

**Учитывая то, что в нашей стране производство реабилитационного оборудования пока развито слабо, речь идет об импортозамещении?**

Совершенно верно. Мы изначально, на самом первом этапе своей работы были нацелены именно на это. Идея заключалась в том, чтобы создавать российские аналоги импортного оборудования как минимум не хуже тех систем, поставками которых мы занимаемся. Причем такого оборудования, которое у нас в стране не производится.

**Каковы успехи компании на этом новом производственном направлении?**

Первым шагом была разработка медицинского подъемника для помощи и реабилитации людей, страдающих заболеваниями опорно-двигательного аппарата, ДЦП. В 2017 г., проведя ряд инженерных изысканий, испытаний, мы зарегистрировали первый российский двухременный медицинский электрический подъемник и целый спектр аксессуаров к нему, которые предоставляют широкие возможности для его применения в процессах реабилитации.

Данная система выпускается в разных модификациях. Прежде всего для использования в учреждениях здравоохранения. Но нами также разработано оборудование, предназначенное специально для установки в жилых помеще-

ниях (квартирах). Использование данной системы позволяет беспрепятственно перемещать человека из одного помещения в другое (например, из комнаты в коридор) без изменения конструкции дверных проемов.

Отмечу, что российских аналогов подобного оборудования нет. Причем речь идет не о копировании зарубежных образцов, а о собственной оригинальной разработке наших конструкторов и технологов.

Одной из отличительных особенностей разработанного нами оборудования является высокая степень безопасности, надежности и удобства его использования и обслуживания.

**Одной из отличительных особенностей разработанного нами оборудования является высокая степень безопасности, надежности и удобства его использования и обслуживания.**

**Изготавливаете это оборудование также своими силами?**

Да, у нас есть собственная производственная база. Конечно, некоторые комплектующие изготавливаются на предприятиях наших партнеров, поскольку для этого требуется специальное оборудование, содержать которое нам просто невыгодно с экономической точки зрения. Но это — общепринятая практика. Большинство узлов и деталей, а также окончательную сборку мы производим сами.

**На каком этапе сейчас находится создание вашей продукции?**

Сегодня у нас позади этапы изготовления опытных образцов, предсерийных партий. Получена вся необходимая разрешительная документация — это также достаточно сложный и долгий процесс.

Но при этом можно сказать, что период испытаний оборудования продолжается. Мы очень тесно контактируем с теми медицинскими организациями, которые уже эксплуатируют наши системы. Получать обратную связь для нас очень важно. Должен пройти определенный промежуток времени, чтобы у нас была возможность выявить и убрать какие-то недостатки системы, которые неизбежно становятся очевидными в процессе эксплуатации. На наш взгляд, этот этап необходим перед тем, как начинать серийный выпуск оборудования. Как я уже говорил, наше оборудование должно ни в чем не уступать лучшим зарубежным образцам. Тогда можно будет говорить о реальном импортозамещении. Поэтому основные, незыблемые принципы нашей работы — предоставление конечному потребителю качественного товара, выполненного по международным стандартам. При этом его ценовые характеристики должны соответствовать покупательной способности потребителя.

**Пока мы говорим об одной системе. Но реабилитационное оборудование имеет достаточно большую номенклатуру. Планы освоения выпуска других изделий у вас есть?**

Несомненно. Мы сейчас уже готовимся к выводу на рынок другого медицинского оборудования, которое российские предприятия не производят, но потребность в них очень высока. Все планы раскрывать не буду, но про одно из направлений нашей работы нужно упомянуть.



**В 2017 г., проведя ряд инженерных изысканий, испытаний, мы зарегистрировали первый российский двухременный медицинский электрический подъемник и целый спектр аксессуаров к нему, которые предоставляют широкие возможности для его применения в процессах реабилитации.**

Последняя мировая новинка, способная в скором будущем заметно скорректировать рынок реабилитационного оборудования, — система для подъема и перемещения пациентов GH3 компании Guldmann, официальным дистрибьютором которой мы являемся. Данная система используется не только для подъема и перемещения, но и может компенсировать, как бы уменьшать собственный вес человека во время аэробных нагрузок. Эта функция при реабилитационных мероприятиях имеет особенно большое значение.

В настоящее время нами ведутся разработки по внедрению данной функции в наши системы.

**И снова — импортозамещение?**

Да, это один из основных принципов нашей деятельности. И, кстати, государственная политика в этой области также направлена на то, чтобы развивалось производство отечественного медицинского оборудования. Принят ряд нормативно-правовых документов, которые побуждают российские компании осваивать производство новых видов продукции медицинского назначения. Например, те же 15%-ные преференции по цене российским участникам конкурсов на поставки оборудования. Это — безусловно, стимулирующий фактор.

Понятно, что заменить все или большую часть импортного реабилитационного оборудования на российское в ко-

роткие сроки не получится. Об этом речи пока не идет. Нужно постепенно накапливать опыт, необходимые знания, совершенствовать технологии. Поэтому сейчас мы стараемся учитывать в наших разработках еще один важный момент: вопросы совместимости нашего и зарубежного оборудования, возможности их одновременного использования в комбинированных, комплексных системах.

Также сегодня мы активно ищем инновационные решения для того, чтобы в будущем, в краткосрочной перспективе, внедрив эти решения в практику, получить на выходе качественный товар со сниженной себестоимостью. Это — постоянная, непрекращающаяся работа.

**В чем конкретно она заключается?**

Мониторинг всех новых технических решений, применяемых в нашей области, работа с партнерами — изготовителями комплектующих для наших систем. Там также периодически появляются возможности для снижения себестоимости производства.

Мы прекрасно отдаем себе отчет в том, что взяли за очень непростую работу. Трудностей впереди будет, конечно, немало. Но нам помогает осознание того, что производство российского реабилитационного оборудования — перспективное и очень актуальное направление. Не сомневаюсь, что наша продукция будет востребована. Мы верим в успех.

# НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ «МЕДЛАД»

## ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ МЕДИЦИНСКИХ И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ТОВАРОВ

ООО «Научно-практическое объединение «Медлад» имеет богатую историю. Компания была зарегистрирована в ноябре 1991 г. и если в начале своей деятельности могла предложить покупателям не более 40 видов продукции, то сегодня перечень наименований насчитывает более 15 тыс. различных позиций медицинских и фармацевтических товаров.

Специалисты НПО «Медлад» постоянно ведут исследования фармрынка, вырабатывают технологии продвижения продуктов, проводят сбор, анализ и распространение профессиональной информации, планируют продажи и проведение всех маркетинговых мероприятий, связанных с выводом на рынок новых наименований.

Об основных этапах развития и перспективах роста компании рассказывает генеральный директор НПО «Медлад» кандидат медицинских наук Николай Болдырев.

### Николай, расскажите, пожалуйста, об истории создания компании.

Интересно, что начинали мы совсем не с торговли. Организация задумывалась в первую очередь как лечебно-оздоровительная, поэтому уже в первые месяцы существования перепроектируются арендованные площади, вводятся в строй два оздоровительных комплекса с тренажерными залами, барокамерами, водолечебницей, физиотерапией, фитобарами. Тогда, в начале 90-х гг., ничего подобного в городе не было. Нам удалось решить вопросы с финансированием, поставками самого современного оборудования. Арендовали под центр большое двухэтажное здание. Все это у нас заработало. Открыли два шейпинг-зала, пригласили в качестве тренеров известных спортсменов, олимпийских чемпионов по художественной гимнастике, благо и тогда, и сейчас в Астрахани действует Школа олимпийского резерва по этому виду спорта.

Все у нас получилось очень солидно. Недостатка от желающих посещать наш физкультурно-оздоровительный центр мы не испытывали. Так продолжалось примерно до конца 1992 г.

**Мы не просто продаем потребителям медицинское оборудование, но и берем на себя работу по его монтажу и наладке, контролю технического состояния. Наша компания осуществляет периодическое и текущее техническое обслуживание медицинской техники, ее ремонт.**

### Когда экономическая обстановка в стране стала стремительно ухудшаться...

Вот именно. Начались взаимозачеты, людям перестали платить зарплату. Тут уж не до бассейна и шейпинга. Для того, в частности, чтобы финансово поддержать центр, сохранить его

до лучших времен, мы решили заняться торговлей. Сначала продавали бытовую технику, но постепенно перешли на медицинскую тематику. Это вполне объяснимо: большинство членов нашей команды, и я в том числе, были врачами, то есть профессионалами, хорошо разбирающимися в данном вопросе. В частности, у меня за плечами годы работы в крупных столичных медицинских центрах, таких, например, как Центральный научно-исследовательский институт эпидемиологии. Поэтому мы перешли на торговлю лекарственными препаратами, товарами медицинского назначения, и уже к середине 90-х это стало нашей специализацией.

Конечно, начинали мы скромно: поставляли перевязочный материал, вату, бинты. Но ассортимент неуклонно расширялся.

Постепенно нам удалось сформировать целую сеть поставщиков, от Санкт-Петербурга и Калининграда до Дальнего Востока, куда сегодня входят многие российские заводы и представительства зарубежных фирм — производители медоборудования и лекарственных средств, занимающие лидирующие пози-

ции на фармацевтическом рынке страны. А это свыше 300 компаний.

ци на фармацевтическом рынке страны. А это свыше 300 компаний.

Сегодня мы поставляем лекарственные препараты, реактивы доклинической биохимии, высокоточное оборудование для лабораторных исследований и для рентгенологии, инструменты общей хирургии, хирургический шовный

### Речь идет как о продукции российских предприятий, так и зарубежных компаний?

Не секрет, что в России производится далеко не все необходимое медицинское оборудование, лекарственные препараты. Поэтому у нас налажены прочные связи с дистрибьюторами зарубежных компаний. Например, в медучреждения Астраханской области мы поставили около 20 гематологических анализаторов шведского производства. Немало оборудования импортного производства и расходных материалов для него мы поставляем в Астраханский федеральный Центр сердечно-сосудистой хирургии. Примеров можно привести немало.

Главная наша задача — найти на рынке и обеспечить поставку именно тех препаратов, которые необходимы заказчику, при соблюдении заданных параметров цены и качества и, естественно, в соответствии с требованиями №44-ФЗ. Здесь нам очень помогает богатый, многолетний опыт участия в аукционах, торгах.

Причем регионы, где находится производитель и заказчик, не имеют большого значения. Уровень развития транспортной инфраструктуры позволяет осуществлять доставку очень оперативно.

Нужно отметить и еще один существенный момент. Мы не просто продаем потребителям медицинское оборудование, но и берем на себя работу по его монтажу и наладке, контролю технического состояния.

Наша компания осуществляет периодическое и текущее техническое обслуживание медицинской техники, ее ремонт.

НПО «Медлад» имеет также лицензию на техническое обслуживание источников ионизирующего излучения (генерирующих).

**Сегодня вашими клиентами являются в основном государственные учреждения здравоохранения?**

Да, с частными медицинскими фирмами мы почти не работаем. Нашими партнерами являются в основном больницы, поликлиники, санатории, интернаты, аптеки города Астрахани и медицинские учреждения Российской Федерации; подведомственные заведения министерств здравоохранения, социального развития, образования и труда центральных и южных областей.

При этом с каждым годом совершенствуется система обслуживания клиентов, повышается качество и скорость обработки и исполнения заказов. Четко и быстро работают службы доставки.

Главное, что за долгие годы нашей работы создана концепция компании, основным критерием которой стало высокое качество и безопасность всех лекарственных средств и медицинского оборудования, составляющих ассортимент фирмы.

**Главное, что за долгие годы нашей работы создана концепция компании, основным критерием которой стало высокое качество и безопасность всех лекарственных средств и медицинского оборудования, составляющих ассортимент фирмы.**

**Можно ли сказать, что рынок сбыта расширяется?**

Да, этот процесс идет постоянно. С одной стороны, у нас уже сформировался устойчивый пул постоянных заказчиков. Например, налажены прочные связи с медицинскими структурами вооруженных сил, «Газпрома». Но постепенно увеличивается и наше присутствие в регионах. Сейчас не без успеха налаживаем контакты с учреждениями здравоохранения Крыма.

**Сейчас много говорится о социальной ответственности бизнеса...**

Думаю, что мы с полным правом можем считать себя именно социальной ответственной компанией, принимая активное участие в решении ряда проблем нашего региона. Большое внимание мы уделяем вопросам благотворительности и оказанию гуманитарной помощи лечебно-профилактическим, дошкольным, специализированным детским учреждениям и благотворительным фон-



**Генеральный директор — кандидат медицинских наук Николай Болдырев**

дам. Регулярно от фирмы поступает помощь и в школьные учреждения города. На средства объединения в одном из астраханских учебных заведений была построена водолечебница.

В сентябре 2017 г. меня избрали председателем попечительского совета Государственного специализированно-

Действительно, деятельность ООО «НПО «Медлад» была неоднократно отмечена грамотами Министерства здравоохранения Астраханской области, Российского союза промышленников и предпринимателей, общественными организациями различного уровня. И компания, и я признавались «Лидерами российской экономики».

Конечно, всегда приятно, когда твой труд оценивается по достоинству. Но действительно есть награда, которая мне особенно дорога. В 2005 г. Международную премию в области медицины, которой была удостоена компания в номинации «За продвижения товаров и услуг на российском рынке», нам вручал Майкл Эллис Дебейки — легендарный врач мирового масштаба, человек, к которому я всегда относился с глубочайшим уважением. Такое событие, конечно, запомнится на всю жизнь.

В целом должен отметить, что наш коллектив с оптимизмом смотрит в будущее. И как раз о людях, работающих в «Медладе», нужно сказать особо. У нас за долгие годы работы сложился не просто крепкий, дружный коллектив, но настоящая команда единомышленников. И дело не только в высочайшей квалификации наших специалистов, но в их отношении к делу, увлеченности своей работой. Многие из них отдали компании уже 10, 20 лет своей жизни. И очень показательно, что дети наших сотрудников после окончания вузов также приходят на работу в «Медлад». И это не единичные случаи. Так что можно говорить о зарождении трудовых династий. И это дает еще один повод для оптимизма, веры в успешное развитие компании.

**Вернемся к началу нашего разговора, к стартовому этапу развития вашей компании. Физкультурно-оздоровительный комплекс, с которого вы, собственно, и начинали свою работу, сейчас функционирует?**

Разумеется. И даже развивается. Благодаря прежде всего стабильной работе нашей компании. Пристраиваются новые помещения. Там теперь уже оздоровительный центр для женщин и детей, состоящий из четырех физкультурных залов, бассейна и массажных кабинетов. Его услуги очень востребованы.

**Перечень всевозможных наград, которыми были отмечены и компания, и вы лично, впечатляет. Может быть, какая-то из этих наград вам особенно дорога?**



# НПФ «МЕДТЕХНИКА»

Наша продукция имеет устойчивый спрос на внутреннем и внешнем рынках, и это можно охарактеризовать как «Выбор, проверенный временем»!

**В данный момент нашими специалистами разработаны:  
ТУРНИКЕТ ПНЕВМАТИЧЕСКИЙ, ПНЕВМАТИЧЕСКИЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖГУТ.**

Приборы предназначены для управления кровообращением в верхних и нижних конечностях.

Они могут избирательно, контролируемо останавливать кровотечение, прекращать кровоток как в артериальных и венозных сосудах (турникет пневматический, диапазон от 50 до 600 мм.рт.ст.), так и в капиллярных сосудах (пневматический электронный жгут, диапазон от 50 до 300 мм.рт.ст.), в зависимости от степени компрессии. Оба прибора дают возможность изменять давление через 10 мм.р.т.ст.



*Пневматический электронный жгут.*



*Турникет пневматический*

## ПРИБОР ДЛЯ ВАКУУМНОЙ ТЕРАПИИ РАН

Предназначен для создания в локальной области раны нормируемого разрежения с целью эффективного отвода экссудата и способствования появлению грануляционной ткани и эпителия, а также для обеспечения активной эвакуации раневого отделяемого для ускорения заживления раны.



*Прибор, работающий от сети.*



*Прибор «носимый», работающий от аккумулятора.*

ООО «НПФ «Медтехника»

г. Санкт-Петербург, г. Петергоф, ул. Фабричная, д.1, лит.А  
Коммерческий директор – Макарова Марина Васильевна  
тел. 8 (812) 612-06-71 / [secret@medtechnics.ru](mailto:secret@medtechnics.ru) / [www.medtechnics.ru](http://www.medtechnics.ru)

# НПФ «МЕДТЕХНИКА»

## ИННОВАЦИИ ДЛЯ СПАСЕНИЯ И РЕАБИЛИТАЦИИ

Санкт-Петербургское инновационно-коммерческое предприятие «Медтехника» успешно работает с 2006 г. Уникальное медицинское оборудование компании, средства иммобилизации и реабилитации пациентов известны не только в российских лечебных учреждениях. О новых разработках и планах на будущее рассказал генеральный директор Абрам Борода.

### Абрам, вы руководите компанией 13 лет. Какой путь НПФ «Медтехника» прошла за это время?

В январе 2006 г. я пришел в ООО «НПФ «Медтехника» в качестве генерального директора. В номере журнала «Бизнес столицы» за 2017 г. я достаточно обширно осветил, что застал и что было сделано до 2017 г. За прошедшие 2 года финансовое положение предприятия значительно окрепло, что позволило нам произвести очень важные структурные мероприятия для дальнейшего развития. В 2012 г. была организована собственная лаборатория, которая занимается разработкой электронных медицинских приборов. Ее наличие придало нашему предприятию статус инновационного и предопределило движение в ногу с требованиями времени. Мы набирались опыта и со временем получили приглашение участвовать в крупном госзаказе от Политехнического университета Санкт-Петербурга. Это позволило нам увеличить численность сотрудников лаборатории, оснастить ее необходимым оборудованием. В лаборатории разработали два турникета для остановки кровотоков во время операций на конечностях. С их помощью, например, в НИИ скорой помощи имени И. И. Джанелидзе была проведена операция раковой больной. Успешный опыт использования нашей разработки описан в журнале Российского медико-хирургического общества им. Пирогова (№ 4, 2015 г.). В статье ошибочно указана другая организация — разработчик турникета (ЦНИИ РТК, СПб). Мы передали прибор им на апробацию, и они передали его в НИИ им. Джанелидзе.

### Медицинские средства компании «Медтехника» широко используются в службах, оказывающих экстренную медицинскую помощь?

Мы поставляем эти средства для комплектации машин скорой помощи, МЧС и медицины катастроф, учреждений и ведомств, в которых условия труда не исключают травмы конечностей, позвоночника и т. д. Мы были поставщиками этих средств для Олимпиады в Сочи, Чемпионата мира по футболу 2018 г.

Особое место занимают поставки по приказу Минздрава для общеобразовательных учреждений. Средства для комплектации медкабинетов этих учреждений, которые регламентировал СНиП, не отличались новизной и не соответствовали современным требованиям. В результате обращения в Минздрав, Минобразования и Роспотребнадзор (автор СНиП) были внесены изменения в приказ Минздрава, который обновил СНиП, куда были включены средства, в том числе произведенные на нашем предприятии. Без преувеличения можно сказать, что потребителями НПФ «Медтехника» являются соответствующие медучреждения всей России. Несмотря на конкуренцию мы занимаем на этом рынке достойное место.

### Какова география поставок вашей продукции?

Мы работаем со многими городами России, поставляем наши средства иммобилизации в Белоруссию и Казахстан. Носимый реабилитационный тренажер — нейроортопедический комбинезон «Фаэтон», значительно улучшающий качество жизни больных церебральным параличом детей и взрослых, с успехом используется в лечебных учреждениях не только России и Казахстана.

### Ведется ли работа с иностранными партнерами?

Два года назад мы получили приглашение в один из ведущих реабилитационных центров Израиля. Провели там презентацию костюма «Фаэтон» и поставили образцы для апробации. Несмотря на то что наша разработка понравилась, совместную работу продолжить не получилось. Но в этом году израильтяне сами вышли на нас с инициативой сотрудничества. Они высоко оценили хирургический матрас, эвакуатор, турникет и костюм «Фаэтон». Отмечу, что контакты с зарубежными фирмами заставили нас доработать конструкции. В некоторых случаях они получили улучшение потребительских свойств. Так, эвакуатор после доработок превратился в универсальную систему мобилиза-



Генеральный директор — Абрам Борода

ции пациентов со сложными травмами. Сейчас идет работа над его патентованием.

### Какие новые разработки вы вели в последнее время?

В 2017 г. мы начали работу по созданию прибора для лечения отрицательным давлением. Прибор разработан, получен патент. Он выполнен в двух модификациях: работающего от сети и «носимого», работающего от аккумулятора. На наш взгляд, он обладает преимуществом перед аналогичными приборами западных фирм. Сейчас приборы проходят клинические испытания, заключение Росздравнадзора уже получено. Как мы и обещали, прибор в разы дешевле импортных аналогов. Конструктивно он очень прост, в отличие от «иностранцев», в которых скромное программное обеспечение помещается в большие и вычурные формы, что приводит к повышению цены.

Цель нашей компании — поддержка системы отечественного здравоохранения. Мы защищаем жизнь и здоровье людей, поставляя медицинские изделия, сочетающие в себе современные технологии и доступные цены, что позволяет удовлетворять потребности лечебных учреждений и эффективно расходовать бюджетные средства.

# RELAXSAN

## МЕДИЦИНСКИЙ КОМПРЕССИОННЫЙ ТРИКОТАЖ RELAXSAN — КРАСИВЫЙ ПУТЬ К ЗДОРОВОЙ ЖИЗНИ!

Профилактический и лечебный трикотаж доказал свою эффективность и сегодня с успехом применяется во многих областях медицины. Более 20 лет изделия итальянского бренда RELAXSAN повышают качество жизни здоровых людей, сопровождают женщин в период вынашивания малыша и во время родов, оберегают пациентов из группы риска, помогают оставаться в форме профессиональным спортсменам и людям, ведущим активный образ жизни. Как правильно выбирать, носить и ухаживать за специальным трикотажем рассказала врач, медицинский директор компании ООО «Итал-ФАРМ» (TM RELAXSAN) Татьяна Ермакова.

### Татьяна, как развивалась история бренда RELAXSAN?

Итальянская компания Calze G. T., специализирующаяся на производстве профилактического и лечебного трикотажа, была основана в 1984 г. В 1997 г. появилась марка RELAXSAN, изделия которой уже 22 года успешно продаются в России и еще в 64 странах мира. С каждым годом бренд расширяет свой ассортимент. Несколько лет назад в коллекции появились изделия FarmaCell с массажным и моделирующим эффектом, затем специалисты разработали ортопедическую линию RELAXSAN ORTOPEDICA, дополнив ее кремами RELAXSAN и LEGAXSAN для ног от отеков и варикоза.

### Для кого предназначены основные коллекции бренда?

Настоящий хит продаж — изделия из коллекции RELAXSAN BASIC. Это медицинские профилактические и лечебные чулки, гольфы, колготы и колготы для беременных, использующиеся для лечения варикозной болезни и венозной недостаточности, а также для профилактики образования сосудистых звездочек, при боли в венах, тяжести в ногах и появлении отеков. В ассортименте представлены изделия для компрессионной терапии профилактического, 1 и 2 класса компрессии. В коллекции есть колготы с расширенными бедрами для полных женщин, компрессионные гольфы для мужчин, гольфы для путешественников и спортсменов.

Коллекция RELAXSAN MEDICALE предназначена для лечения всех стадий варикоза. В ее составе компрессионные лечебные и госпи-

тальные гольфы, чулки, колготы, колготы для беременных, чулки и моночулки 1, 2, 3 класса компрессии (4 класс компрессии выполняется на заказ). Повышенным спросом пользуются антиэмболические чулки и гольфы (госпитальные) для профилактики тромбоэмболических осложнений перед, во время и в послеоперационный период и для родов. Медицинский трикотаж 3 класса компрессии показан для лечения заболеваний лимфатической системы и трофических язв.

Коллекция RELAXMATERNITY создана для беременных и кормящих женщин (бандажи до- и послеродовые, майки для будущих мам).

Изделия из серии RELAXSAN ORTOPEDICA применяются для реабилитации при боли в спине и суставах, после операций и травм, при неврологических проблемах.

### Что нового используют в производстве компрессионного трикотажа RELAXSAN?

Специалисты научной лаборатории RELAXSAN участвуют в разработке уникальных материалов. Например, Dryarn — инновационное микроволокно, которое обладает высокими впитывающими свойствами и поддерживает постоянное ощущение сухости. И, кроме того, обладает прекрасными теплоизоляционными свойствами. Изделия с ним незаменимы для пациентов с нежной и чувствительной кожей.

Молочное белковое волокно — основным компонентом которого является казеин, он питает и увлажняет кожу, сохраняя ее здоровье. Материал предназначен для детского и женского белья. Крабовое волокно обладает антибактериальными свойствами, поэтому идеально подходит для пациентов с диабетом и синдромом чувствительных ног.

# RELAXSAN®



Серебряная нить безопасна для аллергиков, так как нетоксична. Ее можно встретить в составе изделий для детей, беременных, а также больных диабетом и варикозом вен ног. Она входит в состав ткани наволочек ортопедических подушек.

### Профилактику каких заболеваний проводят при помощи компрессионного трикотажа?

Действие компрессионного трикотажа направлено на улучшение состояния кровотока, устранение болезненных ощущений и тяжести в ногах. В современной методике лечения варикоза невозможно обойтись без применения специального белья, а при тромбозах глубоких вен нижних конечностей компрессионный трикотаж является одним из главных методов лечения. Эффект такого белья доказан клинически. Если вы находитесь в группе риска по развитию варикоза из-за наследственности, возраста, пола, ждете ребенка, имеете лишний вес или ведете малоподвижный образ жизни, необходимо проконсультироваться с врачом, чтобы вовремя распознать первые симптомы. Варикозная болезнь развивается годами. Основными жалобами на первоначальном этапе являются: синдром усталых ног, появление сосудистых сеток или венозного рисунка на коже ног, небольшие отеки, боли и кратковременные ночные судороги. Для профилактики прогрессирования болезни с успехом применяется метод компрессионной терапии с использованием чулочного трикотажа RELAXSAN.



### Расскажите об изделиях для беременных. Как компрессионное белье облегчает процесс вынашивания, почему оно необходимо во время родов и после рождения ребенка?

Для беременных женщин разработано несколько видов компрессионного белья. Специальные бандажы в виде трусиков поддерживают живот на поздних сроках беременности — это снижает нагрузку на поясницу и позвоночник женщины и уменьшает давление на матку. Чулки и гольфы помогают снять усталость в ногах и предотвращают появление отеков. Кроме того, этот вид компрессионного белья оказывает профилактическое воздействие при варикозе. Колготки выполняют как профилактическую, так и лечебную функцию, защищая вены от дополнительных нагрузок. Антиэмболические чулки относятся к классу лечебных изделий. Они рекомендованы во время и после родов для профилактики тромбоза эмболических осложнений.

### У TM RELAXSAN есть изделия для мужчин. Как именно они помогают сильному полу?

Линия FARMACELL MEN — специальное моделирующее мужское белье высокого качества. Линия создана с вариациями силы компрессии различных проблемных зон для достижения эффективного моделирования фигуры. Изделия применяются для похудения и коррекции силуэта. Подходят для тех, кто хочет чувствовать себя стройнее и привлекательнее. Белье прилегает без швов и складок, не мешая естественным движениям тела, без потертостей и раздражения. Для мужчин-путешественников мы создали гольфы с серебряной нитью, которые способствуют правильному кровообращению, помогают избежать отеков ног и обладают антибактериальным, противогрибковым эффектом. Для мужчин, которые постоянно пользуются лечебным трикотажем, мы рекомендуем моночулки (полуколготы) с застежкой на талии.



### Какие изделия TM RELAXSAN специально разработаны для «чувствительных ног»?

В медицинской практике повышенная чувствительность кожи ног называется гиперестезией и появляется на фоне развития заболеваний нервной системы, при нарушении обмена веществ, сахарном диабете, склеродермии, отравлении солями тяжелых металлов, химическими растворителями, медикаментами. Поверхность кожи начинает болезненно реагировать на прикосновения, легко появляются покраснения, царапины, микротрещины и сухость. Это раздражает, причиняет дискомфорт. Носки линии RELAXSAN DIABETIC обладают уникальными качествами. У них нет компрессии, швов и верхней резинки. Изделия держатся на ноге за счет особой технологии вязки. Нити X-Static с серебром обладают антибактериальным, антигрибковым и терморегулирующим эффектами. Нить с напылением хитозана Crabion обладает восстанавливающим, регенерирующим действием и предотвращает сухость кожи.

### Расскажите об изделиях с золотом и гиалуроновой кислотой, которые улучшают качество кожи во время сна.

С возрастом выработка гиалуроновой кислоты уменьшается, кожа утрачивает упругость, появляются морщины. К счастью, этот процесс можно замедлить. Мы предлагаем эффективный способ омоложения с помощью специального белья, инновационный материал которого содержит в ячейках ткани гиалуроновую кислоту и ионы золота. Профилактику лучше начинать как можно раньше — до появления визуальных признаков старения кожи. Белье из коллекции Yaluronica необходимо носить каждый день по несколько часов, можно надевать его на ночь. Благодаря эффекту накопления качество кожи постепенно улучшится и морщины разглядятся.

### Какие новинки появились в 2019 г.?

В этом году линейка профилактического трикотажа пополнилась новыми моделями с рисунком. Так, колготки из базовой коллекции с микрофиброй Microfiber Zebra (с рисунком зебра) с градуированным распределенным давлением рекомендуются при первых проявлениях варикозной болезни и компенсированной стадии хронической венозной недостаточности. Они нормализуют кровообращение, снимают тяжесть в ногах, отеки и боли. Модное решение

профилактики варикоза для мужчин и женщин — гольфы Fancy. Дизайн разработан в соответствии с модными тенденциями и актуален в этом сезоне.

Еще одна новинка этого года — перфорированный эластичный поясничный корсет, предназначенный для моделирования живота и бедер. Корсет незаметен под любой одеждой. Компрессия создает немедленный эффект плоского живота, уменьшения объема бедер и обеспечивает качественную поддержку спины.



### Зависит ли срок службы изделий от особенностей ухода за ними?

Безусловно, специальные изделия требуют грамотного ухода. Стирать компрессионное белье необходимо ежедневно. Рекомендована ручная стирка с мягкими моющими средствами без применения ополаскивателей. Вода не должна быть очень горячей или слишком холодной. Сушить трикотаж необходимо на горизонтальной поверхности вдали от отопительных приборов. Лучше приобретать две пары изделий, чтобы увеличить срок службы и удобство использования белья.

### Как правильно подобрать и носить компрессионный трикотаж?

Максимальный лечебный эффект достигается только при правильном подборе класса компрессии и размера изделия. Необходимо каждый раз подбирать трикотаж заново. Если не сделать замеры окружности ноги и не обратить внимание на изменение размера, то изделия начинают оказывать несоответствующее требованиям давление.

Обязательно следуйте советам врача при выборе класса компрессии, чтобы получить максимальный лечебный эффект от использования трикотажа RELAXSAN.

RELA<sup>®</sup>X SAN

# КРАСИВЫЙ ПУТЬ К ЗДОРОВОЙ ЖИЗНИ!



ЛЕЧЕБНЫЙ  
КОМПРЕССИОННЫЙ  
ТРИКОТАЖ  
И ОРТОПЕДИЧЕСКИЕ  
ИЗДЕЛИЯ  
ИЗ ИТАЛИИ

[WWW.RELAXSANSHOP.RU](http://WWW.RELAXSANSHOP.RU)  
[WWW.RELAXSAN.RU](http://WWW.RELAXSAN.RU)

реклама

**CE** Direttiva DEE 93/42  
Dispositivo Medico  
Medical Device  
Directive EEC 93/42

**CISQ**  
ICM  
ISO 9001 - Cert. N. 84947  
ISO 13485 - Cert. N. 84950



**ДОВЕРИЕ  
ТЕКСТИЛИО** Проверен  
на вредные вещества  
согласно Oeko-Tex® Standard 100

# МЕДКОМПЛЕКТ



## ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ МЕДУЧРЕЖДЕНИЙ: ОТ ПОСТАВКИ ДО СЕРВИСНЫХ РАБОТ

Смоленская компания «Медкомплект» ведет свою деятельность с начала 90-х гг., занимаясь поставкой, монтажом, техническим обслуживанием и ремонтом медицинского оборудования. За 25 с лишним лет работы предприятие завоевало среди клиентов репутацию надежного партнера. Об истории создания компании и направлениях деятельности нам рассказал ее основатель и генеральный директор Виктор Курланов.

### Как вы пришли к мысли начать собственное дело?

Моя трудовая деятельность, начавшаяся в 17 лет и закаленная на заводах, продолжилась на госпредприятии системы здравоохранения. Шел 1992 г. Дела в организации, как и у многих других подобных в то время, были неважными, без перспектив на перемены. Статус председателя СТК и новые полномочия в должности замдиректора позволили взяться за наведение порядка. Однако часть коллектива и администрацию это явно не устраивало. Поэтому вместе с двумя соратниками было принято решение начать собственный бизнес.

### С чего начался ваш бизнес?

Бизнес начался с производства. Изготавливаемые нами гидрофильные изделия позволили исключить их дефицит во всех процедурных кабинетах города.

Мы закупали фланель, отбеливали, кроили, вырезали, гладили, складывали, обметывали и сшивали ее в комплекты, оснащая свинцовыми электродами необходимой конфигурации (регистрация в Госреестре). Начинали на коленках, а заканчивали в мастерских.

### Как развивалась деятельность предприятия?

В 1998 г. под эгидой ГУЛП и СКУ Управления делами Президента Республики Беларусь и администрацией Смоленской области был подписан Протокол создания СП по производству медицинской техники. Спустя восемь месяцев со дня подписания Протокола о направлениях состоялась запуск производства стоматологических установок. Планы СП предусматривали выпуск анализаторов, УЗИ-сканеров, кардиографов, спектрофотометров, операционных столов и другой продукции, производство которой уже освоено Республикой Беларусь.

Наше оборудование было удостоено диплома ВДНХ и неоднократно высоко

оценивалось на коллегиях Минздрава РФ. В 2006 г. моя работа в СП руководителем признана как наиболее эффективная среди менеджеров российских компаний, а само предприятие в 2008 г. включено в список номинантов премии «Лучшая компания года».

В 2010–2016 гг. ООО «Медкомплект» участвовало в федеральной программе «Гемодиализ», поставляя расходные материалы в рамках строгого графика.

### По каким направлениям ведет свою деятельность «Медкомплект» сегодня?

Компания по-прежнему продолжает осуществлять свою уставную деятельность, упомянутую ранее, имея тесные связи с заводами-изготовителями, их филиалами и представительствами.

### Какие виды медицинского оборудования поставляет компания?

Мы поставляем широкий спектр оборудования, использующийся в таких областях медицины, как функциональная и ультразвуковая диагностика, физиотерапия, хирургия, интенсивная терапия, офтальмология, оториноларингология, стоматология, рентгенология, эндоскопия. Еще «Медкомплект» обеспечивает ЛПУ лабораторным оборудованием, аппаратами для стерилизации и дезинфекции, медицинской мебелью, инструментами и расходными материалами.

### Кто ваши клиенты?

В сфере поставок нашими заказчиками в основном являются государственные медучреждения — больницы, госпитали, поликлиники, диспансеры и др. А услуги по обслуживанию и ремонту оборудования мы оказываем большому числу как бюджетных, так и частных клиник.

### Насколько широка сфера деятельности компании «Медкомплект»?

Работу по линии продажи оборудования и расходных материалов мы ведем



### Генеральный директор — Виктор Курланов.

Родился в Смоленске в семье служащих. После школы получил среднее специальное образование. В рядах ВС СССР проходил службу в центральной лаборатории Северного ракетно-космического полигона. После армии продолжил трудовую деятельность на заводе «Измеритель» (испытатель), а затем в объединении СЦКБ (лаборатория надежности; ОТК). В начале 80-х гг. работал в системе МЗ СССР. Высшее образование получил в МЭСИ. Аттестованный тренер по восточным единоборствам. С 1992 г. возглавляет ООО «Медкомплект». Изучает российскую историю, пишет стихи.

преимущественно с медицинскими организациями Смоленска и Смоленской обл. История географии деятельности компании в области сервисных услуг гораздо шире: Москва, Нижний Новгород, Калуга, Брянск и другие города России.

### Что позволяет вашей компании успешно работать на столь высококонкурентном рынке?

«Медкомплект» — первая частная компания в сфере здравоохранения Смоленской области. Залог почти 30-летней успешной работы — это максимальное выполнение условий имеющихся лицензий, ГОСТов и иных законодательных документов; обучение и переобучение сотрудников по всему необходимому спектру требований; огромный опыт, высокий профессионализм членов коллектива, стремление всегда делать свою работу качественно и оперативно; неконфликтность и гибкий подход к каждому клиенту.

## ТАИС

## ПОМОЩЬ ВРАЧАМ, ДИЛЕРАМ И ПАЦИЕНТАМ!



ООО «Таис» с 2011 г. оснащает лечебно-профилактические учреждения высокотехнологичным анестезиологическим, реанимационным и неонатальным оборудованием, а также высококачественными расходными материалами. В прошлом интервью нашему журналу основатель и генеральный директор компании Вера Зимнова рассказывала о деятельности фирмы, возникающих сложностях и достижениях. На этот раз главными темами беседы стали особенности подхода к работе ее организации с врачами и региональными дилерами.

### Вера, давайте начнем с врачей.

Да, давайте. Итак, времена, когда больницам катастрофически не хватало средств на покупку современного высококачественного оборудования, ушли в прошлое. Конечно, проблемы денежного обеспечения не исчезли полностью, но вопрос о недофинансировании сейчас стоит уже не так остро, как это было еще недавно. И сегодня многие ЛПУ снабжены высококлассной техникой даже в избытке. Но плохо то, что обычно функционал полученных клиник новых аппаратов задействован процентов на 10–20. Часто ими пользуются неправильно, а иногда врачи вообще никак не применяют их в своей работе. Я как руководитель компании, занимающейся поставками медтехники, знаю об этом не понаслышке. Мы привозим в больницы очень хорошие, нужные и медикам, и пациентам устройства, учим персонал работе с ними, а потом узнаем, что эти приборы в лучшем случае эксплуатируются с задействованием лишь небольшой части их возможностей, а в худшем — простаивают.

### Почему это происходит?

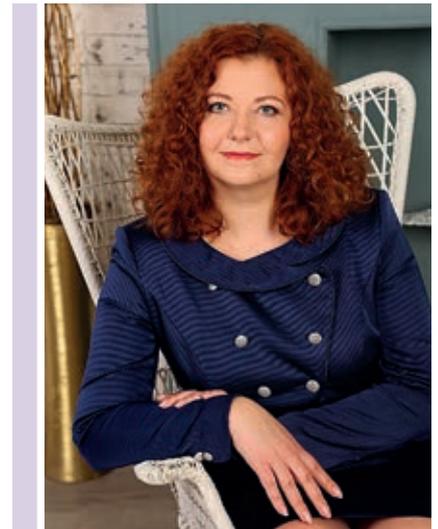
Обычно врачи говорят, что все необходимое для эффективного лечения



людей у них и так уже есть, а кроме того, они слишком завалены делами, чтобы еще вникать в какие-то непонятно для чего нужные передовые технологии. Но на самом деле проблема кроется в психологии — люди в большинстве своем, привыкнув к чему-то, противятся всему новому. Вот и в моей компании, когда я объявляю о каких-то нововведениях, наталкиваюсь на сопротивление со стороны старых сотрудников, считающих, что ломать работающую систему — контрпродуктивно. Но жизнь не стоит на месте, и, чтобы не отстать от нее, необходимо время от времени менять уклад. Да, поначалу это непривычно, сложно. Однако, перетерпев и преодолев трудности, обязательно получишь результат, приносящий пользу. Это же относится и к внедрению новых медицинских разработок — они, как правило, не осложняют, а облегчают труд врача. И медработнику, чтобы это понять, нужно просто приложить немного усилий и разобраться в новшествах, имеющих отношение к сфере его деятельности.

### Можете проиллюстрировать вышесказанное каким-нибудь примером из вашей практики?

Одним из направлений деятельности компании «Таис» является оснащение высокотехнологичным оборудованием перинатальных центров, родильных домов и отделений. В частности, мы занимаемся продвижением систем неинвазивной респираторной поддержки новорожденных. Это весьма важная работа, поскольку большинство медицинских учреждений, где оказывают помощь младенцам, не имеют такого оборудования. А там, где оно есть, им обычно не пользуются, предпочитая по привычке проводить процедуру искусственной вентиляции легких с интубацией трахеи. И, несмотря на то, что неинвазивный метод дает гораздо меньше осложнений, нежели традиционный, медики применять его не хотят. Ведь он требует постоянного контроля за состоянием больного. Врачам же проще заинтубировать пациента и в остальном по-



Генеральный директор —  
Вера Зимнова

ложиться на аппарат ИВЛ, который будет в автоматическом режиме поддерживать заданные параметры. А если возникнет какое-то неблагоприятное последствие этой процедуры, то реаниматолог не примет его на свой счет: он сделал главное — спас человека, а дальнейшим лечением пусть занимаются другие специалисты. Но я не считаю такой подход правильным. На мой взгляд, следует сразу исполнять все так, чтобы потом не возникало проблем, особенно, когда возможность сделать это есть. И мы как раз подобные возможности предоставляем. Так что дело за малым — изменить отношение медицинских работников к новым технологиям.

### У вас есть какое-то решение?

Да, у нас есть решение. Оно заключается в том, что мы должны учить врачей и медсестер не только при поставке оборудования, но еще и после того, как они поработают на нем какое-то время. Не на конференциях лекциями просвещать, хотя это тоже нужно делать, а приезжать к ним на места — в больницы, отделения, центры. И там, с исполь-

зованием поставленной нами медтехники, отвечать на вопросы, накопившиеся у персонала за несколько месяцев ее эксплуатации. И никаких слайдов и красивых цифр — только конкретика. А еще нужно стремиться к тому, чтобы в нашем общении с медработниками практика превалировала над теорией.

Хочу также отметить, что живое общение с сотрудниками клиники многое дает нам для глубокого понимания целей и задач конкретного лечебно-профилактического учреждения. В частности, оно позволяет выявлять проблемы и потребности медиков каждого из уровней должностной структуры медучреждения. Ведь у главврача они одни, у заведующего отделением — другие, у обычного специалиста — третьи. И, проанализировав всю полученную информацию, можно точно установить, в чем действительно нуждаются работники ЛПУ и чем мы можем быть им полезны. Именно в этом, по моему мнению, и должен состоять индивидуальный подход.

**Ваша компания поставляет оборудование медучреждениям по всей России. Хватит ли у вас ресурсов и сил на то, чтобы ездить ко всем клиентам?**

Нашей компании хватит и сил, и ресурсов — ведь мы поедим только к тем, кто этого захочет. Чтобы зерна проросли, их нужно бросать на благодатную почву, а не на песок или камни. А кроме того, современные технологии позволяют общаться дистанционно. И если нам потребуется донести до врачей сведения теоретического характера, можно организовать вебинар.

**Каким образом вы будете бороться с нежеланием врачей открываться всему новому, если станете ездить только к тем, кто как раз готов идти вперед?**

Речь не о том, чтобы сидеть и ждать, когда нас позовут. Если мы сами не предложим, не заинтересуем, не убедим, то почти никто не захочет учиться новому. Так что будем активно работать и стараться привлечь на свою сторону как можно большее число медицинских организаций.

**Расскажите теперь о вашем подходе к работе с дилерами.**

Большую часть поставок своего оборудования медучреждениям «Таис» осуществляет через дилеров. Наша фирма работает по всей России, но действовать везде напрямую невозможно.

Тут как раз и нужны посредники, помогающие нам обеспечивать ЛПУ в различных регионах страны современным и высокоэффективным оборудованием. Врачи же относятся к таким организациям чуть ли не как к лишнему звену, считая, что их цель — нажива. Но это вовсе не так. Я не хочу сейчас углубляться в банальные рассуждения о том, что каждый должен заниматься своим делом, скажу лишь, что большинство людей, реализующих медицинское оборудование, делают это во многом из желания быть причастными к медицине, лечению людей, спасению человеческих жизней. Будь это не так, они пошли бы продавать что-то другое — нефть, автомобили, одежду, продукты питания...

И вот эти организации, выполняющие столь важную миссию, обременены огромным количеством проблем, которые мало кого интересуют и волнуют. Это и отсутствие авансирования, и сложности с получением банковского кредита, и ряд плохо продуманных положений Федерального закона № 44-ФЗ, и множество формализующих вещей, которые только осложняют работу и требуют привлечения дополнительных ресурсов — человеческих и временных. Мы и сами как дистрибьюторы постоянно наталкиваемся на подобные препятствия и ощущаем ущемленность в своих правах перед госзаказчиками, банками, таможней (не так давно, например, у нас отобрали оборудование на таможенную экспертизу, которая длилась четыре месяца вместо официально положенных 20 дней).

Так что, зная по себе обо всех этих сложностях, компания «Таис» старается оказывать своим партнерам своевременную помощь в решении их задач, связанных со сроками поставок, с рассрочками платежей, госзакупками, конкуренцией и т.д.

**Мы должны учить врачей и медсестер не только при поставке оборудования, но еще и после того, как они поработают на нем какое-то время.**

**Ваш коллектив полностью соответствует представлению его руководителя о том, какой должна быть команда компании «Таис»?**

За два последних года к нам пришло много новых сотрудников — талантливых, активных, инициативных, креативных, желающих внести свою лепту в дело



лечения людей. Но они пока не в полной мере соответствуют моим требованиям, так что у нашего коллектива есть еще перспективы роста. А в будущем я хочу создать институт корпоративного обучения, который поможет новичкам быстрее адаптироваться к условиям работы в компании, повысить уровень их профессиональных знаний и умений, сформировать правильный подход к взаимодействию с коллегами, партнерами и клиентами.

**А какие еще планы есть у компании «Таис»?**

Я сейчас прорабатываю идею франшизы. У нас ведь много региональных дилеров, и мы могли бы с теми из них, кто захочет работать под нашим брендом, заключить франчайзинговый контракт и наладить им работу по нашим принципам. А вообще у нас много планов, и все они так или иначе связаны с целью компании — привнести в российскую систему здравоохранения инновационные технологии, которые облегчат труд врачам и повысят качество лечения пациентов отечественных клиник.

# ТЕРМО-КОНТ МК



## О СОВРЕМЕННОЙ ЛОГИСТИКЕ ПОСТАВОК И КОНТРОЛЕ КАЧЕСТВА ТЕРМОЛАБИЛЬНЫХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ В «ХОЛОДОВОЙ ЦЕПИ» ИХ ХРАНЕНИЯ И ТРАНСПОРТИРОВАНИЯ

Почти 30-летний опыт изучения и практической работы по совершенствованию отечественной и зарубежной логистики «холодовой цепи» поставок лекарственных препаратов, под которой следует понимать выбор наиболее эффективного варианта их доставки в пункты назначения с минимальными затратами и документальным подтверждением их пригодности для применения, позволяет мне представить вашему вниманию краткий анализ действующей, но далеко не совершенной системы лекарственного обеспечения, которая, по моему глубокому убеждению, является самым слабым звеном отечественного здравоохранения и ветеринарной медицины, и изложить основные направления ее совершенствования.

На сегодняшний день основным законодательным документом, регламентирующим обращение лекарственных средств в нашей стране, является Федеральный закон №61-ФЗ от 12 апреля 2010 г. С момента введения этого закона в действие и до сегодняшнего дня он продолжает дорабатываться, и тем не менее в нем отсутствует целый ряд основных положений, без учета которых не может быть создана современная логистика, способная обеспечить приемку лекарственных препаратов по качеству с созданием для них оптимально безопасных режимов хранения и транспортирования и с предоставлением пользователям документально подтвержденной информации не о рекламном, а о реальном их качестве.

К таким положениям следует отнести:

- ✓ формулировку термина «качество лекарственных средств» (п. 22 ст. 4), в которой не определены конкретные нормы и критерии, контроль за выполнением которых со стороны государства обеспечивает выполнение п. 3 ст. 1 «О приоритете государственного регулирования безопасности, качества и эффективности лекарственных средств при их обращении»;

- ✓ отмену государственной регистрации лекарственных субстанций (пп. 5 п. 5 ст. 13). Без такой регистрации предприятие, аттестованное по стандартам GMP, превращается в фармацевтическое производство лекарственных препаратов неопределенного качества;

- ✓ отсутствие требований по определению эталонов биологических характеристик качества, эффективности и безопасности лекарственных препаратов. Без сравнения биологических характеристик качества каждой серии лекарственного препарата с его эталоном, полученным в ходе его государственной регистрации, невозможно определить реальные значения характеристик его качества;

- ✓ отсутствие требований по определению зависимости биологических характеристик качества препаратов от количества поглощенной ими энергии тепла и /или холода за весь период, предшествовавший их применению по назначению, что не позволяет определять ресурс годности лекарственных препаратов в любой точке «холодовой цепи»;

- ✓ отсутствие в законе таких понятий, как «холодовая цепь», «логистика холодовой цепи», «контроль биологических характеристик качества лекарственных препаратов», «сквозной документальный температурно-временной мониторинг соблюдения температурно-влажностных режимов хранения и транспортирования препаратов», что не позволяет ввести приборный контроль и документальный мониторинг режимов хранения и транспортирования лекарственных препаратов.

С учетом вышеизложенного формулировку качества лекарственных средств можно представить в следующей форме.

Лекарственные средства серийного производства считаются качественными и пригодными для применения, если их биологические характеристики, определяющие качество, эффективность, безопасность и термостабильность, находятся в пределах эталонных значений, определенных в процессе государственной регистрации и включенных в государственные реестры.

В последние годы с экранов телевизоров звучит реклама о препаратах, качество которых соответствует GMP. На мой взгляд, качества лекарственных препаратов по GMP не существует, поскольку GMP — это надлежащие правила производства. Другими словами — это культура производства, которая к качеству изготавливаемой фармацевтическим предприятием продукции прямого отношения не имеет. Не надо иметь высшего, и даже медицинского, образования

для понимания того, что при применении исходных субстанций неопределенного качества предприятие, аттестованное по GMP, не может гарантировать высокое качество изготовленных препаратов, соответствующих эталонам, полученным при государственной регистрации.

Все лекарственные субстанции и изготовленные на их основе лекарственные препараты являются термоллабильными. Это означает, что их биологические характеристики качества, эффективности и безопасности снижаются под воздействием температур окружающей среды, в пределах которых производители несут ответственность за это качество.

Это означает, что предписания производителей о сроках их годности, указанных на упаковках, не имеет под собой объективной и документально подтвержденной почвы.

В табл. 1 и 2 обозначена температурно-временная зависимость пригодности вакцин для применения в зависимости от воздействия температур окружающей среды. Сравнивая показатели этих таблиц, можно отметить, что они отличаются лишь тем, что цифры табл. 1 подтверждены протоколами европейских ученых, а табл. 2 составлена сотрудниками Роспотребнадзора (п. 4.7 Методических указаний МУ 3.3.2.2437-09), которые не подтверждены протоколами лабораторных исследований и противоречат гарантийным обязательствам производителей лекарственных препаратов.

На мои неоднократные обращения в Росздравнадзор, Роспотребнадзор и Минздрав России с просьбой подтвердить или опровергнуть требования этого пункта, получены ответы, смысл которых сводится к следующему:

Росздравнадзор — «по этому вопросу обращайтесь в Роспотребнадзор»;

Роспотребнадзор — «мы на этот вопрос уже отвечали и имеем право больше на него не отвечать»;

Таблица 1

**Оптимально безопасные температурно-временные диапазоны хранения и транспортирования вакцин по результатам тестирования в независимых международных лабораториях\***

Продолжительность нарушения (ч)	Вакцина	Крайние температуры хранения, °C				
		< 0,0	0,0–9,9	10,0–14,9	15,0–19,9	> 20,0
менее 24	ДКСП	A	H	B	B	A
	ДСП	A	H	H	B	A
	ЭпКК/Гиб	C	H	H	B	A
24–48	ДКСП	A	H	B	A	A
	ДСП	A	H	B	B	A
	ЭпКК/Гиб	C	H	B	A	A
более 48	ДКСП	A	H	A	A	A
	ДСП	A	H	A	A	A
	ЭпКК/Гиб	C	H	A	A	A

**Сокращения и примечания:**

**ДКСП** — дифтерия, коклюш, столбняк, полиомиелит

**ДСП** — дифтерия, столбняк, полиомиелит

**ЭпКК/Гиб** — эпидемический паротит, корь, краснуха/гемофильная инфекция тип В

**Другие вакцины:**

жидкие вакцины — действовать, как при **ДСП**; лиофилизированные вакцины — действовать, как при **ЭпКК/Гиб**.

**H** — нет вреда;

**A** — более не использовать;

**B** — использовать при первой же возможности, а до этого правильно хранить;

**C** — вакцина может быть использована

\* 1. Rumke HC. Good clinical practice in het Rijksvaccinatieprogramma? Infectieziekten-Bulletin 1993;4:277–9.

2. Onoja AL, Adu FD, Tomori O. Evaluation of measles vaccination programme conducted in two separate health centers. Vaccine 1992; 10:49–52.

3. Battersby A, Garnett A. Storage and transport of vaccines. Background and study protocol. Report on visit to the Netherlands, 17–22 June 1990. Geneva World Health Organization, 1990.

4. Hunter S. Storage of vaccines in the general practice. BJ 1989; 299:661–2.

Минздрав России — «для обжалования этого пункта обращайтесь в Верховный суд».

По существу, п. 4.7 Методических указаний МУ 3.3.2.2437–09, противоречащим гарантийным обязательствам разработчиков и производителей вакцин, были отменены требования действовавших на тот момент Санитарных правил СП 3.3.2.1248–03, а затем такое же решение было закреплено действующими в настоящее время Санитарными правилами СП 3.3.2.3332–16.

Из вышесказанного могут быть сделаны следующие выводы.

Лекарственные препараты могут быть высокого качества только при выполнении следующих условий, если:

✓ препараты изготавливаются на основе сертифицированных субстанций, соответствующих эталонам;

✓ биологические характеристики качества препаратов, определенные в процессе выходного производственного контроля, находятся в пределах эталонных значений аналогичных биологических характеристик, определенных в процессе государственной регистрации;

✓ зависимость биологических характеристик лекарственных препаратов, определяющая их качество, эффективность, безопасность и ресурс их пригодности для применения, подтверждается протоколами лабораторных исследований и результатами приборного экспресс-контроля.

На сегодняшний день ни одно из этих положений не выполняется, поскольку:

✓ в соответствии с п. 5 ст. 13 Федерального закона № 61-ФЗ — 2010 лекарственные субстанции уже не подлежат государственной регистрации;

✓ приборы, позволяющие определять ресурс годности лекарственных препаратов и методику его определения, разработанные и запатентованные Институтом биологического приборостроения РАН в 2012 г., в фармацевтической промышленности и деятельности Росздравнадзора применения не нашли;

✓ зарубежные аналоги приборов находят широкое применение во многих областях производства, требующих определения биологических характеристик, например, в пищевой промышленности, фармакологии и т.д.;

✓ эталонов биологических характеристик качества лекарственных препаратов или нет, или они не доступны для пользователей;

✓ в инструкциях по применению отсутствует информация о зависимости качества лекарственных препаратов от длительности и количественных значений воздействия температур окружающей среды;

✓ из-за отмены обязательной сертификации медицинских термokonтейнеров и приборов температурного мониторинга соблюдения установленных режимов хранения и транспортирования «холодовая цепь» не может обеспечить сохранность первоначального качества лекарственных препаратов, поступающих в обращение.

Все это создает неблагоприятную почву для приобретения и применения лекарственных препаратов неопределенного качества и утилизации препаратов, заведомо пригодных для применения.

Возникает вопрос: как должна в таком случае выглядеть современная «холодовая цепь»?

На мой взгляд, эту систему можно представить в следующем виде:

1. Приемка оптовых партий изготовленных лекарственных препаратов осуществляется рабочей группой заказчика.
2. Документальный температурный мониторинг приобретаемых лекарственных

Таблица 2

**Температурно-временные диапазоны хранения и транспортирования вакцин, определенные Роспотребнадзором (Методические указания МУ 3.3.2.2437–09) и не подтвержденные протоколами лабораторных испытаний**

№ п/п	Температурно-временные режимы хранения и транспортирования вакцин	
	диапазон	суммарное или однократное превышение температуры, часы
1	от +2 до +8 °C	норма
2	выше +8 °C, но ниже +20 °C	48 (суммарное превышение)
3	от +20 °C, но ниже +30 °C	12 (суммарное превышение)
4	от +30 °C, но ниже +45 °C	10 (суммарное превышение)
5	от +45 °C и выше	1 (однократное превышение)
6	от –0,5 °C и ниже	1 (однократное превышение)
7	от –0,5 до –20 °C	режим замораживания

Примечание: состояние в диапазоне от –0,5 и до +2 °C в документе не определено

ных препаратов обеспечивается от момента их приемки и до применения по назначению.

3. Сырье, материалы и сами исходные лекарственные субстанции доставляются на фармацевтические предприятия в сертифицированных медицинских термоконтейнерах, в том числе и с автоматической регулировкой температуры внутреннего объема, а температурный режим их хранения и транспортирования контролируется приборами документального мониторинга.

4. Реальные значения биологических характеристик качества, эффективности и безопасности, а также ресурс пригодности для применения каждой серии лекарственных препаратов, определенные по результатам выходного производственного контроля, сравниваются с аналогичными эталонными характеристиками, определенными в процессе государственной регистрации с помощью приборов экспресс-контроля.

5. Предельно допустимые значения температур хранения каждой упаковки с лекарственными препаратами от момента их изготовления и до применения контролируются с помощью электронных термоиндикаторов одноразового применения.

6. В каждый медицинский термоконтейнер с лекарственными препаратами укладывается терморегистратор документального мониторинга, позволяющий считывать зарегистрированные температуры на устройства дистанционного мониторинга без его вскрытия.

7. Доставка, прохождение таможенных постов и приемка упакованных в термоконтейнеры лекарственных препаратов в пунктах назначения осуществляется по целостности пломб и по состоянию температурного режима внутреннего объема без его вскрытия.

8. Лекарственные препараты при приобретении и применении должны иметь целостную упаковку и закрепленный на ней термоиндикатор одноразового применения.

Возникает вопрос: можно ли реализовать такую систему сохранения качества лекарственных препаратов?

Ответ один — да, однако для ее реализации необходимо выполнить следующие первоочередные мероприятия:

1. Разработать, обсудить и утвердить на Всероссийской конференции документ, регламентирующий функционирование логистики «холодовой цепи», контроля качества и документального мониторинга соблюдения температурно-временных режимов хранения и транспортирова-

ния лекарственных препаратов, придав этому документу статус Приложения к Федеральному закону №61-ФЗ.

2. Внести необходимые изменения в Федеральный закон №61-ФЗ, соответствующие положениям, определенным этим документом.

3. Разработать и утвердить перечень биологических характеристик, однозначно определяющих качество, эффективность и безопасность конкретных типов лекарственных препаратов.

4. В дополнение к действующей системе аттестации фармацевтических предприятий на их соответствие требованиям GMP ввести процедуру сравнения биологических характеристик каждой серии лекарственных препаратов, определенных в процессе выходного производственного контроля с эталонами этих характеристик, полученными на этапе их государственной регистрации.

5. Восстановить деятельность Комитета по новой медицинской технике при Министерстве промышленности и торговли Российской Федерации, передав ему полномочия по организации лицензирования производства, государственной регистрации и сертификации изделий медицинской техники и продукции медицинского назначения.

6. Создать в каждом федеральном округе Российской Федерации лаборатории стандартизации качества лекарственных средств, исходных фармацевтических субстанций, изделий медицинской техники и медицинского назначения, аттестованных Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ).

7. Поручить президенту Российской академии наук (РАН) создать комиссию с целью проведения перепроверки состава Минздрава России, федеральных и региональных служб надзора в здравоохранении на предмет их соответствия занимаемым должностям.

Для функционирования предлагаемой «холодовой цепи» и организации контроля качества лекарственных препаратов на сегодняшний день мы располагаем широким спектром медицинских термоконтейнеров емкостью от 1 до 80 л, изготавливаемых по единой технологии. Три типа термоконтейнеров этой серии были аттестованы в лабораториях ВОЗ и рекомендованы для межгосударственных поставок вакцин. Сейчас мы отработаем производство палетных термоконтейнеров емкостью до 300 л с высокими теплоизоляционными характеристиками для применения в регионах с жарким и холодным климатом.

В настоящее время в инициативном порядке разрабатывается система местного и дистанционного температурно-влажностного мониторинга с передачей зарегистрированной информации по каналам интернет, спутниковой и сотовой связи, а также электронного термоконтейнера с автоматическим поддержанием требуемой температуры внутреннего объема. Для реализации этих проектов требуется 10–15 млн руб. Все попытки найти инвесторов для реализации этих проектов, в том числе со стороны государства, пока успехов не имеют. И это при том, что за последние десять лет двумя компаниями «ТермоКонт» только в качестве налогов государству выплачено около 200 млн руб. Картина не улучшается, если к этому добавить ежемесячную арендную плату за производственные и офисные площади в размере 1,5 млн руб.

Дополнительно к этому государственным и околосударственным структурам приходится платить значительные суммы за экспертизу разработки, государственную регистрацию и за участие в различного рода конференциях и выставках. Во времена функционирования Комитета по новой медицинской технике таких платежей не было, и время на проведение государственной регистрации и сертификации не превышало трех месяцев.

Подводя итоги, хочу отметить, что при существующем подходе к реальной поддержке малого и среднего бизнеса в здравоохранении и даже при увеличении государственного бюджета на здравоохранение не в два, а в десять раз оно будет напоминать золотой железнодорожный эшелон, в топке паровоза которого будут сгорать миллиарды рублей, а большая часть пара будет уходить в свисток.

На мой взгляд, основные проблемы обеспечения здравоохранения и ветеринарной медицины лекарственными препаратами гарантированного качества следует искать не только и не столько в увеличении бюджетного финансирования, сколько в необходимости совершенствования действующего законодательства, перераспределения зон ответственности между федеральными и региональными структурами действующей системы управления лекарственным обеспечением и необходимостью широкого участия в этой работе Российской академии наук, Объединенного народного фронта и Национальной ассоциации заслуженных врачей России.

## ТЕЗИСЫ О ВАКЦИНОПРОФИЛАКТИКЕ

Данные материалы рассчитаны на широкую аудиторию граждан Российской Федерации, не имеющих специальных знаний и подготовки в области здравоохранения и медицинских наук, однако испытывающих все успехи и неудачи отечественного здравоохранения и лекарственного обеспечения на своем здоровье и на своем организме. Именно желание донести до широких масс граждан нашей страны представленные ниже факты, авторскую их интерпретацию и очевидные из этого выводы явилось побудительным началом для данной публикации.

Представленные ниже материалы составляют основу выступления авторов на юбилейном десятом Всероссийском ежегодном конгрессе «Инфекционные болезни у детей: диагностика, лечение и профилактика», состоявшемся в г. Санкт-Петербурге 14–15 октября 2019 г.

Я хотел бы еще раз обратить ваше внимание на одну из важнейших составляющих здравоохранения — профилактику заболеваний, кратко осветить некоторые вопросы вакцинопрофилактики с точки зрения нестандартного взгляда на ее проблематику (типичное определение):

**«Вакцинопрофилактика — это искусственное воспроизведение специфического иммунного ответа с целью создания у человека невосприимчивости к инфекционным заболеваниям путем введения вакцин»**

*не с ярко выраженным социальным ее аспектом:*

**«Вакцинопрофилактика — это инвестиции в охрану здоровья, благополучия гражданина, семьи и нации с ярко выраженным социально-экономическим эффектом»**,

*а напомнить о проблемах качества вакцин, как термолабильных (неустойчивых к тепловому воздействию) лекарственных препаратов, затронуть их логистику, а также поддержание и мониторинг оптимальных температурно-временных режимов их хранения и транспортирования:*

**«Вакцинопрофилактика — это комплекс научно обоснованных организационных и практически отработанных мероприятий по выработке в живом организме невосприимчивости к инфекционным заболеваниям путем введения вакцин».**



**Анатолий Иванович Ушаков,**

основатель и научный руководитель компании малого бизнеса ООО «Термо-Конт МК», председатель Комитета по контролю качества НП ОЦДС БРИКС в логистике холодовой цепи поставок лекарственных средств, член Международной ассоциации парентеральных препаратов (США), член Национальной ассоциации заслуженных врачей России, почетный профессор Современной гуманитарной академии

К большому сожалению, у вакцинопрофилактики в наше время появилась масса хорошо организованных и активных ее противников, сумевших протолкнуть через российское законодательство возможность «безнаказанного со стороны государства» отказа родителями от ее проведения у своих детей и, небезуспешно, склоняющих их к этому пагубному решению.

Посмотрим, что делают в рамках этой проблематики наши зарубежные партнеры. У нас подобной информации, по Российской Федерации, в свободном доступе я найти не смог,

а по Соединенным Штатам многолетняя информация о результатах вакцинирования населения хорошо представлена в интернете. И она достаточно впечатляющая.

Обратимся к публикации «О пользе прививок» (источник: <https://22century.ru/popular-science-publications/vaccine>), в которой представлены тепловые карты статистики инфекционных заболеваний и вакцинации в Соединенных Штатах Америки. Тепловые карты показывают число заболевших некоторыми опасными инфекционными заболеваниями в год на 100 тыс. человек по каждому из 50 штатов (плюс округ Колумбия) за несколько десятков лет. Вертикальной чертой отмечен год введения массовой вакцинации населения.

Яркий пример — корь. Буквально на днях (середина 2019 г.) Панамериканская организация здравоохранения объявила, что в Северной и Южной Америке побеждена корь.

Корь уже пятая болезнь, побежденная в регионе благодаря вакцинации. Ей

*Компания «Термо-Конт МК» с 1999 г. осуществляет разработку и серийное производство современных медицинских термоконтейнеров, электронных термоиндикаторов и терморегистраторов для холодовой цепи поставок термостойкой продукции медицинского назначения. «Термо-Конт МК» — первый и пока единственный российский производитель медицинских термоконтейнеров многоцветного применения, включенных в каталог ВОЗ / ЮНИСЕФ, технические характеристики которых позволяют обеспечивать поставки термостойких лекарственных средств круглогодично во все регионы РФ.*

предшествовали оспа (1971), полиомиелит (1994), краснуха и синдром врожденной краснухи (2015).

А насколько наглядно и понятно в представленных в статье тепловых картах подана медицинская статистика. Вот именно так и надо пропагандировать, и даже рекламировать, проведение вакцинопрофилактики среди населения Российской Федерации.

### **К большому сожалению, у вакцинопрофилактики в наше время появилась масса хорошо организованных и активных ее противников, сумевших протолкнуть через российское законодательство возможность «безнаказанного со стороны государства» отказа родителями от ее проведения у своих детей и, небезуспешно, склоняющих их к этому пагубному решению.**

Посмотрим теперь на качество выпускаемых вакцин.

В своей практике, и совершенно правильно, врачи исходят из того, что все применяемые лекарственные препараты являются качественными. А ведь это далеко не так.

Представители Минздрава России заявляют, что это качество есть, оно высокое и соответствует стандартам GMP.

Интересное заявление. Переведем его на русский язык. И получаем: качество лекарственных препаратов высокое, т.к. они выпущены на фармацевтическом предприятии с высокой культурой производства!? Какое прямое отношение имеет культура производства к качественным биологическим характеристикам серии выпущенных лекарственных препаратов? Представители Минздрава России хотят сказать, что на предприятии с высокой культурой производства не существует брака? Что предприятие, аттестованное по GMP, т.е. имеющее подтвержденную высокую культуру производства, не может выпустить не-

качественную фармацевтическую продукцию?

И таких вопросов можно задать очень и очень много!

При этом самое интересное, что медицинское сообщество к этим и им подобным заявлениям чиновников относится совершенно спокойно, т.е. просто молчит! Я о каких-либо опровержениях этого заявления пока не слышал.

У нас есть, конечно, свой взгляд на термин и характеристики качества:

Качество лекарственных препаратов: медицинские иммунобиологические и другие термолabileльные лекарственные препараты следует считать качественными, если они изготовлены в строгом соответствии с фармацевтической документацией на предприятиях, лицензированных по требованиям GMP, а биологические характеристики, определяющие их качество, эффективность и безопасность, соответствуют эталонным значениям, определенным в процессе государственной регистрации.

### **Медицинские иммунобиологические и другие термолabileльные лекарственные препараты следует считать качественными, если они изготовлены в строгом соответствии с фармацевтической документацией на предприятиях, лицензированных по требованиям GMP, а биологические характеристики, определяющие их качество, эффективность и безопасность, соответствуют эталонным значениям, определенным в процессе государственной регистрации.**

В случае реализации качества лекарственных препаратов в предлагаемом направлении перед нами открывается самое широкое поле возможностей для обеспечения государством и, прежде всего, государственным заказчиком, гарантий этого качества, не декларированного, а реального, допускающего измерения и приборный контроль.

Соответствующий прибор давно разработан, запатентован в Российской Федерации одним из научно-исследовательских организаций Российской академии наук, достаточно широко применяются его зарубежные аналоги, однако

не в фармацевтической промышленности и не в практике лекарственного обеспечения национального здравоохранения и ветеринарии.

А ведь при этом, приложив незначительные организационные усилия, возможен переход от ничего не говорящего с точки зрения оценки характеристик качества лекарственных препаратов срока их годности к ресурсу годности, т.е. к определенному, с высокой степенью достоверности, сроку, в течение которого эти препараты будут гарантированно оказывать лечебное воздействие, сохраняя требуемый уровень эффективности и безопасности.

Методика определения ресурса годности лекарственных препаратов давно, более десяти лет тому назад, разработана и запатентована российскими учеными. И при этом совершенно не востребована нашим Минздравом. По их заявлениям, у них и без этих новомодных новшества «все хорошо» как в организации и функционировании холодовой цепи, так и в вопросах высокого качества лекарственных препаратов.

Хотел бы также затронуть еще один аспект поднятой проблемы — возможность поддержания оптимального режима хранения и транспортирования вакцин и других лекарственных препаратов в холодовой цепи от изготовления, приемки по значению биологических характеристик их качества и до применения по назначению.



При этом уже давно имеется возможность реализовать на практике существующими терморегистраторами сквозной документальный мониторинг соблюдения оптимальных режимов хранения и транспортирования лекарственных препаратов по всем уровням холодовой цепи с передачей информации их заказчику удаленно в автоматическом режиме по любым цифровым каналам, в том числе сотовой и спутниковой связи.

Однако основным препятствием на этом пути стоит законодательный вакуум, т.к. до сего момента в Федеральном законе № 61-ФЗ «Об обращении лекар-

**Методика определения ресурса годности лекарственных препаратов давно, более десяти лет тому назад, разработана и запатентована российскими учеными. И при этом совершенно не востребована нашим Минздравом. По их заявлениям, у них и без этих новомодных новшеств «все хорошо» как в организации и функционировании холодной цепи, так и в вопросах высокого качества лекарственных препаратов.**

ственных средств» 2010 г., несмотря на то, что его уже изменяли и дополняли за эти годы более чем двадцать раз, холодная цепь и все сопутствующие этому понятия просто отсутствуют. А раз так, пользуемся санитарными правилами, т.е. подзаконным актом самого Минздрава России, и опять возвращаемся к голословной декларации об отсутствии каких-либо проблем в этой области.

И о каком же определении и сохранении качества лекарственных препаратов в этих условиях может идти речь?

Приходится констатировать, что в настоящее время лекарственные препараты доходят до мест их практического применения с неопределенными характеристиками качества, эффективности и безопасности, что заставляет врачей, применяющих их, играть в рулетку — поможет или нет, т.е. как повезет, а пациентов — продолжать практически испытывать действие препаратов на своем организме с непредсказуемыми для него (организма) последствиями.

Думается, что внедрив предлагаемые:

- ✓ систему государственных гарантий определения и сохранения биологических характеристик качества лекарственных препаратов с обязательной их государственной приемкой, аналогичной военной приемке в оборонно-промышленном комплексе;

- ✓ современную систему их логистики;

- ✓ поддержание и документальный мониторинг оптимальных режимов их хранения и транспортирования

удастся обеспечить их применение в сроки, соответствующие ресурсу годности и тем самым добиться использования в практике здравоохранения да и ветеринарной медицины только реально качественных лекарств.

Такое состояние дел даст несомненный положительный скачок в результативности здравоохранения и ветеринарии, повысит эффективность лечебного процесса, сократит сроки выздоровления, сведет к минимуму негативные по-

следствия применения лекарств и даст возможность реально и существенно повысить продолжительность жизни граждан в нашей стране, соответствующей уровню ее экономического развития.

Представляется необходимым всколыхнуть как медицинское сообщество, так и всю российскую общественность с целью оказания давления на медицинских чиновников, что позволит реализовать комплекс практических действий по коренной перестройке организации и работы всей системы лекарственного обеспечения здравоохранения, ветеринарной медицины да и всей фармацевтической промышленности в целом.

Если все мы этого реально захотим и приложим необходимые усилия для внедрения предлагаемых решений, состояние лекарственного обеспечения в нашей стране станет, без сомнения, лучшим в мире и граждане России ска-

**Приходится констатировать, что в настоящее время лекарственные препараты доходят до мест их практического применения с неопределенными характеристиками качества, эффективности и безопасности, что заставляет врачей, применяющих их, играть в рулетку — поможет или нет, т.е. как повезет, а пациентов — продолжать практически испытывать действие препаратов на своем организме с непредсказуемыми для него (организма) последствиями.**

жут нам за это большое спасибо. Которое тут же отразится на росте эффективности отечественного производства и снижении стоимости затрат на здравоохранение и ветеринарную медицину.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что вакцинопрофилактика может быть высокоэффективной и безопасной



только при выполнении следующих условий:

1. Вакцины изготавливаются из сертифицированных субстанций, биологические характеристики качества которых соответствуют эталонам, включенным в государственные реестры.

2. Вакцины изготавливаются на предприятиях, аттестованных по стандартам GMP, а их биологические характеристики качества, эффективности и безопасности соответствуют эталонам, определенным в процессе государственной регистрации.

3. Контроль качества каждой серии вакцин должен осуществляться в процессе их государственной приемки, в том числе и с применением приборов экспресс-контроля качества.

4. Доставка изготовленных вакцин до пунктов применения должна быть организована с применением приборов непрерывного и документального температурно-влажностного мониторинга.

5. Изделия медицинской техники, применяемые в логистике холодной цепи подлежат обязательной государственной сертификации.

6. Ответственность за качество вакцин возлагается на Минздрав России, федеральные и региональные службы надзора.

# ФАРМАКОР ПРОДАКШН



## ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО ПОЛНОГО ЦИКЛА

Начав свой путь как фармпроизводитель в 1998 г., «Фармакор Продакшн» один из первых в России стал сотрудничать с западными партнерами в формате контрактного производства уже в год своего основания. Сегодня компания имеет головной офис и производственные площадки в Санкт-Петербурге, разрабатывает и выпускает лекарственные средства, БАДы, космецевтику, диетическое питание и санитарно-гигиенические средства. «Фармакор Продакшн» — дважды лауреат Международной фармацевтической премии «Зеленый Крест». В 2019 г. — в категории «Компания года» в номинации «Отечественный производитель БАД». В 2018 г. награды удостоился комплекс «Витаморс Иммуно» в номинации «Средства для профилактики и лечения сезонных заболеваний». Подробнее о деятельности предприятия рассказал его генеральный директор Александр Корзун.



### Генеральный директор — Александр Корзун.

Родился в 1970 г. в Петропавловске-Камчатском. Пошел по стопам отца, окончил факультет подготовки врачей для ВМФ. После службы на флоте военным врачом поступил в адъюнктуру и защитил диссертацию по аритмиям в кардиологии. В фармбизнесе с 2000 г. Темпы роста «Фармакор Продакшн», расширение производства, новые вызовы стали толчком для его карьеры. Женат, трое детей. Кредо: «Нет нерешаемых задач, и со всеми можно договориться о сотрудничестве».

### Александр, какая продукция входит в ассортиментный ряд?

В собственном портфеле БАД — более ста продуктов, 90% производимых нами лекарственных средств входят в перечень ЖНВЛП. Бренды, выпускаемые «Фармакор Продакшн» на контрактной основе, такие как «Глиатилин», «Тамоксифен», «Ангиофлюкс», «Метипред», уже давно рекомендовали себя на российском фармацевтическом рынке.

Услуги по контрактному производству на данный момент оказываем более 20 российским и западным компаниям, среди которых Orion Corporation

(Финляндия), Italfarmaco (Италия), Mitim srl (Италия).

В формате СТМ «Фармакор Продакшн» активно сотрудничает с аптечными сетями. Под собственной торговой маркой осуществляется производство как на основе зарегистрированных составов, так и на базе новой разработанной рецептуры.

### У вас собственное производство. Расскажите о нем подробнее.

У нас две производственные площадки в Санкт-Петербурге по выпуску готовых лекарственных форм (ГЛФ) и биологически активных добавок (БАД). Обе имеют все необходимые сертификаты, в том числе международные сертификаты соответствия продукции стандартам качества GMP. На заводе ГЛФ три производственные линии, где мы делаем таблетки и саше и, кроме того, занимаемся контрактным производством — упаковываем ампулы и капсулы. Всего около 25 млн порошков в пакетиках и 500 млн таблеток в год. Сейчас мы модернизируем завод, меняем таблетпрессы, и к концу 2019 г. его мощности увеличатся в три-четыре раза. Производственные площади БАДов год назад увеличились в два раза, мощности — в четыре. Сейчас мы делаем сле-



дующие виды продукции: капсулы, саше, стики и порошки в банках.

### Учитывая неоднозначное отношение к БАДам в обществе, что можете сказать о своей продукции?

Я приверженец доказательной медицины. И производимые нами БАДы соответствуют этим принципам. Действие индола доказано, как профилактика рака молочной железы, железо необходимо, наверное, трети населения нашей страны для устранения латентного железодефицита, который снижает иммунитет и мозговую активность. Про доказанность глюкозамин-хондроитинового комплекса (наш знаменитый ГХК) и говорить не нужно. А все производимые нами лекарства — из золотого стандарта лечения тех или иных заболеваний.





### Каким поставщикам сырья отдаете предпочтение?

География поставщиков сырья широка: Швейцария, Франция, Швеция, Германия, Китай, Индия и Россия. Мы сотрудничаем с крупными компаниями, зарекомендовавшими себя на международном рынке. Каждая партия проходит входной контроль на нашем предприятии. Только после получения положительных результатов в протоколе качества лаборатории сырье используется для производства наших продуктов.

### Ваша продукция сертифицирована?

Безусловно, вся продукция и производство имеют все необходимые сертификаты: ISO, HAASP. Кроме того, у двух наших производственных площадок есть международные сертификаты GMP. Гарантией качества также служат ежегодный фармацевтический аудит европейскими фармпроизводителями — нашими партнерами по контрактному производству. То, что нам доверяет свою репутацию, например, одна из старейших финских компаний (ей более 100 лет), производя на наших площадках свою продукцию, говорит о том, что отечественный фармрынок в состоянии конкурировать с иностранными продуктами по качеству. А по цене, особенно в нынешних реалиях, мы вне конкуренции.

### Каким образом происходит распространение продукции?

Распространение нашей продукции типично для отрасли. У нас заключены прямые контракты с основными фармацевтическими дистрибьюторами и с ведущими аптечными сетями. При значимых объемах отгрузки мы осуществляем бесплатную доставку своим клиентам. Доставка по Санкт-Петербургу и до Москвы бесплатная для любых объемов. Безусловно, мы поддерживаем наших клиентов работой по повышению

спроса на нашу продукцию (маркетинг, реклама, продвижение).

### Возможно ли проследить динамику роста компании?

Рост наших продаж в сравнении с прошлым годом составляет 35–40%, что значительно опережает рост рынка. В конце 2019 — начале 2020 г. мы должны получить регистрационные удостоверения на два лекарственных препарата. Осенью 2019 г. вышел второй вариант препарата «Диабефарм» — 60 мг с пролонгированным высвобождением в дополнение к уже широко известному и хорошо продающемуся препарату «Диабефарм» 30 мг с модифицированным высвобождением. Препарат «Диосмектит» (МНН смектит диоктаэдрический) уже третий год обеспечивает годовую потребность на торгах Министерства обороны для обеспечения армии и ВМФ.

В этом году мы расширили ассортимент БАДов. Выпустили две новые линии, одна из них — серия продуктов для женского здоровья и красоты Sibella®, которая учитывает потребности и сложности организма после 30 лет. Эти биодобавки по качеству не уступают американским и европейским БАДам для здоровья женщины. Недавно произведен первый

продукт третьей новой линии — ANTI AGE Палитра Востока. Наша старейшая линия БАДов хондропротекторов ГХК® занимает 40% рынка в своем сегменте. Продажи популярного успокоительного БАД Натурпассит® выросли к прошлому году в пять раз, и мы уже заняли почти 5% рынка этого направления. Число клиентов выросло на 23%, что не может не радовать. И ассортимент взаимодействия вырос у 70% наших контрагентов. БАДы «Фармакор Продакшн» сейчас продаются на территории РФ, Беларуси, Казахстана, Армении и Узбекистана. Уже подписано соглашение по нашим продуктам с одной из стран Ближнего Востока. Мы планируем активно работать с экспортом и в дальнейшем.

### Компания перешагнула 20-летний рубеж. Какие дальнейшие планы?

Готовимся к выводу на рынок новых продуктов из области неврологии, онкологии и гинекологии.

Планируем продолжать наращивать долю собственных препаратов в портфеле. Но в то же время к нашей компании велико доверие аптечных сетей, которые хотят делать продукты под собственной торговой маркой. К тому же опыт работы с иностранными партнерами привлекает к нам другие зарубежные компании с запросами как на отдельные стадии производства, так и на полную локализацию технологии производства.

В этом году мы уже расширили сферу своей деятельности, у нас появились такие направления, как диетическое питание и санитарно-гигиенические средства: разработаны и выпущены натуральные бульоны в порошке, обогащенные растительными экстрактами и витаминами под маркой Геррбульон®, а также запатентованное уникальное устройство для безопасного удаления клещей с кожи человека и животных — Клещкарта®.



# ФАРМ-ЭФФЕКТ

## ЛЕЧЕБНАЯ КОСМЕТИКА ИЗ НАТУРАЛЬНЫХ КОМПОНЕНТОВ

Компания «Фарм-Эффект» уже более 20 лет работает на фармацевтическом рынке, обеспечивая санаторно-курортные учреждения и простых потребителей высококачественной и высокоэффективной продукцией из натурального сырья. Продукция компании используется в бальнео- и теплотерапии, помогает в лечении и медицинской реабилитации людей, страдающих болезнями опорно-двигательного аппарата, органов дыхания, нервной системы и другими недугами. О деятельности фирмы, ее продукции и планах на будущее нам рассказал основатель и генеральный директор ООО «Фарм-Эффект» Валентин Смирнов.



Генеральный директор —  
Валентин Смирнов

### Валентин, расскажите об истории создания вашей компании.

В мае 1997 г. наша организация выступила как официальный представитель в Российской Федерации белорусского Института немедикаментозных методов оздоровления и профилактики. Информация об этом была опубликована в журнале «Вопросы курортологии, физиотерапии и лечебной физической культуры» № 5, 97 г.

На рынке, который по нашему направлению был практически свободен, начались поставки в санаторно-курортные учреждения натуральных солей, добываемых из соляных копий, обогащенных экстрактами растительного происхождения.

Методические рекомендации по применению этих солей были разработаны Российским научным центром реабилитации и физиотерапии на основе клинических испытаний, проведенных руководителем отделения бальнеоклиматотерапии, доктором медицинских наук, профессором О.Б. Давыдовой.

В последние годы стало ясно, что в лечебно-санаторных учреждениях

России, стран СНГ и дальнего зарубежья большим спросом пользуются препараты для теплотечения, которые применяются в методиках восстановления организма, таких как пелоидотерапия (грязелечение), парафинотерапия, озокеритотерапия.

Естественно, встал вопрос о создании научно-производственного комплекса и открытии опытно-промышленного производства, что и было сделано к 2015 г.

### Кем разрабатывается рецептура препаратов компании «Фарм-Эффект»?

Рецептура наших продуктов разрабатывается совместными усилиями сотрудников компании, специалистов (технологов) и практикующих врачей.

Согласно государственной программе импортозамещения в России до 2020 г. на территории ПК «Сириус» подготовлены наукоемкие продукты, обладающие направленными биологическими свойствами и повышающие качество жизни всех категорий граждан. В результате совместных усилий с привлечением ведущего инженера-технолога ВНИИ Пищевой биотехнологии А.И. Лемтюгина разработана линейка продуктов, имеющая значительный потенциал на отечественном рынке, отвечающая требованиям современной концепции развития гериатрической помощи в РФ.

### Кто в основном заказывает вашу продукцию?

В начале своей деятельности компания работала исключительно с государственными лечебно-профилактическими учреждениями, санаториями и больницами, предлагая им продукцию

для принятия ванн, растираний, компрессов и теплотечения. В программу поставок входили средства на основе природного минерала бишофита, парафин, озокерит, белая эмульсия и желтый раствор по Залманову, хвойные бальзамы.

Шло время. Многие узнавали о нашей продукции, находясь на санаторно-курортном лечении, рассказывали о них своим родственникам, друзьям, коллегам по работе, знакомым. А мы стали получать огромное количество звонков от людей, интересовавшихся составом, свойствами, способами применения, стоимостью и возможностью приобретения товаров нашей фирмы. Так возникла идея запустить в производство препараты для домашнего использования. И в настоящее время их доля в продукции «Фарм-Эффект» составляет 75%. Остальную часть успешно продолжаем поставлять в организации санаторно-курортного комплекса министерств и ведомств Российской Федерации.

### Какие именно лечебные средства для домашнего использования предлагает ваша компания?

Мы предлагаем довольно широкий спектр лечебно-профилактической продукции, предназначенной для использования в домашних условиях. Это линейка «Марина Люпен», в которую входят парафин и озокерит (для проведения медицинских и косметических процедур), а также парафино-озокеритовые аппликаторы «Тепловит», группа товаров «Бальзамир», объединяющая продукты «Бишофит», «Бишолин», хвойные бальзамы и еще различные виды солей. Кроме того, к этой категории товаров «Фарм-Эффект» относятся аппликаторы для детей «Тепловит» серии Kids и эмульсии по Залманову.



### Где можно купить эту продукцию?

«Фарм-Эффект» работает с крупными дистрибьюторами (АО НПК «Катрен», ООО «ТД Фор Фарм», ЗАО «Фирма ЦВ Протек», ООО «Амма», ООО «Годовалов», ООО «Биотон-К», ООО «Букаев.ру»), которые обеспечивают ее продукцией аптечные сети по всей России. Также препараты нашей компании можно приобрести через онлайн-аптеки, такие как [arteka.ru](http://arteka.ru), [piluli.ru](http://piluli.ru) и [artekamos.ru](http://artekamos.ru). Кроме того, нами ведется работа над тем, чтобы продукты фирмы были представлены в известных интернет-магазинах. В настоящее время, например, активно развиваем наше присутствие на Wildberries. Опыт сотрудничества с этим онлайн-гипермаркетом оказался очень успешным — мы начинали с поставки по одной коробке в неделю, а теперь отгружаем до 4 т товара.

### Какова география поставок продукции «Фарм-Эффект», предназначенной для санаториев?

Долгое время компания «Фарм-Эффект» работала преимущественно с учреждениями Москвы и Подмосковья, но с 2014 г. география поставок значительно расширилась. Сейчас, например, мы ведем активную деятельность в регионе Кавказских Минеральных Вод и Краснодарском крае, снабжая нашей продукцией большое количество ведомственных санаториев, расположенных в Кисловодске, Ессентуках, Пятигорске, Анапе и Сочи.

### Как вы осуществляете доставку товаров в санатории?

У нас есть собственный автопарк, который используется для доставки продукции в санаторные учреждения

Москвы и Московской области. Свои автомобили мы задействуем также и для транспортировки товаров в отдаленные регионы, если речь идет не об однократной поставке или когда везем препараты сразу нескольким заказчикам. В остальных случаях обращаемся к проверенным транспортным компаниям.

### Ваша компания ведет свою деятельность уже более 20 лет. В чем секрет ее успеха?

Во-первых, одним из факторов успеха является то, что наши лечебные средства изготавливаются исключительно из натурального, экологически чистого и высококачественного сырья. Мы, например, используем в производстве своих продуктов первосортные соли как Илецкого месторождения, так и Мертвого моря (Израиль).

Во-вторых, предъявляем высокие требования к конечной продукции, качество которой строго контролируется соответствующей службой, имеющей в своем распоряжении лабораторию.

В-третьих, «Фарм-Эффект» всегда быстро реагирует на просьбы и пожелания клиентов. А в случае возникновения претензий к качеству изделий компания готова, несмотря ни на какие расходы, полностью поменять партию за свой счет, если она по каким-то причинам не устроила заказчика.

В-четвертых, заботимся о сохранности выпускаемых материалов. Некоторые продукты (морская соль йодобромная и с бета-каротином) могут потерять ряд своих полезных свойств под воздействием ультрафиолетового излучения. Поэтому их мы упаковываем в фольгированные пакеты, не пропускающие солнечный свет.

В ряду других причин успеха — широкий ассортимент, уникальные рецепты, конкурентные цены, отлаженная логистическая работа и современный привлекательный дизайн упаковки розничных товаров фирмы.

### Ваша продукция известна только в России?

Еще в 1999 г. «Фарм-Эффект» вышла на международный рынок и сейчас через своих дистрибьюторов работает в Латвии и Польше. Отдельные поставки осуществляются в Великобританию, Германию и другие страны Европы. Компания представляла свою продукцию на выставках в Италии, Таиланде, Китае. В апреле 2009 г. на экспозиции в Швейцарии мы были отмечены двумя бронзовыми медалями за инновационные продукты — «Тепловит» и «Бишолин».



### Можете рассказать о планах компании на ближайшее будущее?

Одна из первоочередных задач «Фарм-Эффект» — расширение ассортимента. В ближайшее время наше предприятие приступит к серийному выпуску ряда новых продуктов, они уже готовы и проходят апробацию в различных санаториях. Кроме того, мы решаем задачу по выводу на отечественный рынок совершенно уникальных для него продуктов, в России пока не применяющихся. Проведены работы, позволяющие расширить круг показаний к бишофитотерапии в области дерматологии, медицинской реабилитации при остеопорозе, эндокринопатиях, восстановительном лечении при ожогах.

Еще у нас ведется работа по улучшению собственного сайта, целью которой является создание ресурса, где наши покупатели смогли бы легко и быстро находить всю необходимую информацию о продуктах фирмы — ведь на упаковках много не напишешь. Также в наших планах — модернизация производства. Стремимся к переходу от полуавтоматического режима выпуска продукции к автоматическому. Это позволит увеличить объем производства и повысить качество нашего продукта.



# ФИНАМИНЕМ ГРУПП

## ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ — ПОМОГАТЬ ЛЮДЯМ



Finaminem Group

На рынке поставок медицинских изделий действует огромное количество игроков, каждый из которых решает свои задачи. Одним из них является ООО «Финаминем Групп», поставляющее клиникам высококачественные расходные материалы, инструменты и оборудование. Об особенностях работы, целях и планах компании нам рассказал ее основатель и генеральный директор Павел Чикин.



### Генеральный директор — Павел Чикин.

Родился в 1978 г. в Воронеже. Имеет два высших образования — биологическое и юридическое, полученных в Воронежском государственном университете. В сфере медицины работает с 2000 г. В 2013 г. создал и возглавил ООО «Финаминем Групп». Женат, воспитывает дочь.

### Павел, чем занимается ваша компания?

«Финаминем Групп» занимается поставкой оборудования, инструментов и расходных материалов, относящихся к таким направлениям медицины, как хирургия и микрохирургия, травматология и ортопедия, урология и гинекология, оториноларингология, онкология, пульмонология, онкология, офтальмология, педиатрия и диагностика.

Наша компания ведет поиск новейших технологий и решений и осуществляет их внедрение в практику российских лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ).

Кроме того, мы выполняем доставку, ввод в эксплуатацию, гарантийное и постгарантийное обслуживание заказанной у нас техники.

### Как родилась мысль создать собственный бизнес и почему было выбрано именно такое направление?

Интерес к сфере здравоохранения у меня с юности. Благодаря ему я посту-

пил после окончания школы на биологический факультет, где изучал медицинскую генетику и цитологию, и окончил его с красным дипломом. После учебы в вузе работал в фармацевтической организации, а затем в ряде фирм осуществлял продажу медицинского оборудования. Мне это нравилось, так что мучиться над выбором направления деятельности моей компании не пришлось — просто продолжил заниматься любимым делом.

А желание начать свой бизнес пришло с осознанием того, что предпринимательская деятельность предоставляет безграничное поле возможностей для самореализации. Мне хотелось приносить людям пользу, и я решил, что смогу достичь в этом стремлении большего, создав собственное предприятие.

### С чего началась ваша бизнес-деятельность?

Мы начали с поставок артроскопических комплексов. В свое время я побывал в Германии, где познакомился с таким оборудованием и даже научился на нем работать. Эта техника произвела на меня огромное впечатление, под влиянием которого и было принято решение заняться оснащением российских клиник системами для диагностики и лечения болезней суставов.

### Что сегодня может предложить ваша компания медучреждениям?

С самого начала я хотел видеть «Финаминем Групп» организацией, способной оснащать клиники под ключ. Такая схема работы выгодна и продавцу, и покупателю: один получает хорошую выручку, а другой экономит время и деньги. На первых порах мы не могли предложить многого, но постепенно двигались к поставленной цели. И сегодня наша компания способна поставить любые изделия медицинского назначения, нужные заказчику, — от бахил до томографов.

### Вы можете полностью оснастить любое отделение ЛПУ?

Да, поскольку в каталоге компании представлен очень широкий спектр ме-

дицинских изделий. Но в основном мы сосредоточены на комплексном оснащении операционных. «Финаминем Групп» снабжает больницы расходными материалами, лампами, столами, инструментами и различным оборудованием — в общем, всем тем, что должно находиться в помещениях хирургических отделений.

### С какими именно медучреждениями работает «Финаминем Групп»?

Мы стараемся работать с крупными федеральными медицинскими центрами, такими как Клиническая больница Управления делами Президента Российской Федерации, НИИ скорой помощи им. Н. В. Склифосовского, НМИЦ онкологии им. Н. Н. Блохина, НМХЦ им. Н. И. Пирогова.

### Есть ли среди ваших заказчиков частные клиники?

Я предпочитаю вести дела с государственными медицинскими учреждениями и не люблю работать с частными ЛПУ. Последние существуют по принципу «подешевле купить и подороже продать». Их руководители не жалеют денег на рекламу, фасады и интерьеры, но экономят на том, что действительно нужно для лечения людей. Мне доводилось бывать в операционных негосударственных больниц, осматривать там все профессиональным взглядом, так вот — по оснащению они сильно уступают бюджетным медучреждениям. Там обычно устанавливается отнюдь не самое передовое оборудование. У меня был случай, когда нам позвонили из одной частной клиники и спросили, может ли наша компания поставить бэушный наркозно-дыхательный аппарат? Мы рекомендовали новое оборудование, которое обошлось бы им всего на 1 млн руб. дороже подержанного, но это предложение их не заинтересовало. А ведь такое устройство во время операции является в каком-то смысле вторым богом. И если оно сломается, пациент может умереть. Но владельцев лечебных медицинских компаний, видимо, не особенно интересует, как будет работать купленная техника, а больше

волнует ее стоимость. Зная все это, я никогда не пойду лечиться к врачу из частной системы здравоохранения — не хочу рисковать своим здоровьем.

### По каким критериям вы выбираете производителей медицинских изделий?

«Финамином Групп» поставляет на российский рынок товары европейского и отечественного производства, отвечающие исключительно высоким стандартам качества. Наша компания не сотрудничает с предприятиями из Китая и других стран, где выпускаемые медицинские материалы и техника не дотягивают до какого-то приемлемого уровня. Когда-то мы, например, завозили в Россию оборудование из Южной Кореи, но после ряда отрицательных отзывов прекратили с ним работать.

### Вы всегда реагируете на отзывы?

Конечно, ведь мы постоянно осуществляем контроль качества обслуживания, и нам важно знать мнение заказчика о том, как работает поставленное ему оборудование. Особенно это актуально для новых разработок. И если на десять отзывов приходится восемь положительных, мы понимаем, что с такой техникой работать можно.

### Какова география поставок «Финамином Групп»?

Мы поставляем медицинские изделия во все регионы России, но все же большинство наших заказчиков находится в Москве и Подмосковье.

### Сегодня наша компания способна поставить любые изделия медицинского назначения, нужные заказчику, — от бахил до томографов.

### Нет желания начать плотнее работать с регионами?

Выйти на региональный рынок очень непросто. Там уже есть поставщики, предлагающие медицинские изделия, аналогичные нашим. Они хорошо знают проблемы и потребности местных клиник и потому успешно справляются со своими задачами. «Финамином Групп» периодически сотрудничает с такими компаниями, поставляя нужные им товары. Но если когда-нибудь в нашем продуктовом портфеле появится суперпрорывное оборудование, которого не будет ни у одной другой российской фирмы, тогда мы, ко-



нечно, начнем активнее работать с регионами, продвигая этот товар.

### Что позволяет вашей компании успешно конкурировать на рынке поставок медицинских материалов и оборудования?

В основном наша компания делает все то же самое, что и конкуренты: предлагает широкий ассортимент качественной продукции, занимается организацией доставки заказанных товаров, выполняет комплексное оснащение ЛПУ, проводит обучение персонала клиник, осуществляет техническое обслуживание оборудования. Нашим же преимуществом, на мой взгляд, является то, что для каждого клиента мы создаем индивидуальные условия работы, не заставляем своего заказчика слушать себя, а слушаем его, стараемся в первую очередь исходить из его интересов. Вот это, я думаю, и дает компании преимущества в конкурентной борьбе.

### Каким из реализованных компанией «Финамином Групп» проектов вы особенно гордитесь?

Проезжая мимо какого-то лечебного учреждения, с которым мы работали, я думаю о той пользе, которую приносит эта клиника людям, и испытываю гордость за то, что здесь есть и результат нашего труда.

### В названии вашей компании есть слово «групп». Значит ли это, что она представляет собой объединение нескольких организаций?

В бизнесе нельзя стоять на одном месте — нужно постоянно развиваться или, по крайней мере, думать о каком-то движении вперед, планировать

его. Вот и наша компания названа так с перспективой, с прицелом на будущее. Ведь весьма вероятно, что когда-нибудь мы будем расширяться и осваивать новые направления деятельности.

### То есть вы ставите перед компанией амбициозные планы?

Нет, я предпочитаю реальные, выполнимые, а не амбициозные планы, поскольку последние являются просто неосмысленными в собственной голове идеями. Надо трезво смотреть на вещи и стараться делать свою работу так, чтобы она приносила пользу. Это — самое важное. И если наша компания намечает цели, то только осязаемые и такие, достижение которых позволит в чем-то помочь людям.

### Хорошо, какие конкретные планы есть сейчас у «Финамином Групп»?

Во-первых, компания занимается подготовкой программы поддержки врачей, целью которой является улучшение качества жизни коллектива определенной больницы. Одним из ее пунктов может быть, например, спонсирование туристических поездок. И это вовсе не работа по стимулированию потребителей. Я просто считаю, что наши взаимоотношения с лечебно-профилактическими учреждениями необходимо разнообразить. Ведь когда мы смотрим на них, как на потенциальных покупателей, они видят в нас просто продавцов, несмотря на пользу, которую приносит наша деятельность.

Во-вторых, «Финамином Групп» прорабатывает тему адресной поддержки пациентов. И я надеюсь, что нам удастся успешно реализовать в ближайшем будущем все обозначенные планы.

# ЭЛЕКТРОННАЯ МЕДИЦИНА



## ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ МЕДУЧРЕЖДЕНИЙ

Для упрощения и оптимизации медицинской отчетности активно применяются информационные технологии. Одним из старейших разработчиков в этой сфере является ростовская компания «Электронная медицина». С 1990 г. ее сотрудники создают, внедряют и сопровождают программное обеспечение для медицинских организаций, аптек, ТФОМС, СМО. Компания является членом Ассоциации развития медицинских информационных технологий, а ее деятельность отмечена конкурсными дипломами Минздрава России.

О том, какие программные продукты «Электронная медицина» готова предложить клиентам сегодня, рассказали коммерческий директор Игорь Мирошников и руководитель проекта информационного сопровождения системы льготного лекарственного обеспечения в Ростовской области Александр Чередниченко.

### Что компания представляет собой сегодня?

Мы стали первооткрывателями, когда 29 лет назад начали внедрять программные комплексы, обеспечивающие функционирование системы обязательного медицинского страхования на Дону.

Сегодня нами реализуются проекты комплексной информатизации, включая подбор компьютерной техники и технических средств, интеграцию с внешними информационными системами, реализацию комплекса мер по защите персональных данных, подготовку персонала. Мы обеспечиваем полный жизненный цикл наших проектов: от анализа, проектирования, разработки, внедрения, тестирования до поддержки программных продуктов.

Решения для медицинских организаций масштабируются от кабинета частной практики до крупного лечебно-диагностического центра с развитой филиальной структурой межрегионального уровня. Программное обеспечение адаптируется с учетом специфики реги-

ональной нормативной базы, медицинской специализации, потребностей администрации и пользователей.

Ежегодно сервисы и компоненты программного обеспечения компании используют более 100 тыс. пациентов и более 4500 специалистов медицинских организаций в девяти регионах России.

В штате сотрудники разных сфер деятельности: от IT-специалистов до экономистов. Мы используем современные технологии в работе с нашими заказчиками. Возможно, именно благодаря этому в клиентской базе компании учреждения, которые сотрудничают с нами с самого открытия.

### Расскажите о наиболее востребованном продукте вашей компании.

Сегодня очень актуальным продуктом является комплекс WEB-программ для обеспечения оборота и учета льготных лекарственных средств на уровне региона.

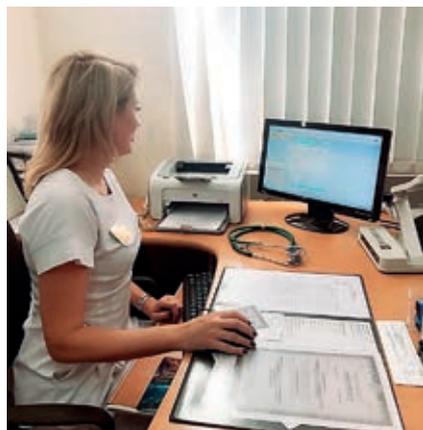
Ключевой особенностью этой информационной системы является рабо-



**Коммерческий директор — Игорь Мирошников.**

Родился в 1959 г. Окончил биологический факультет Ростовского государственного университета. Работал на кафедре фармакологии медицинского института. В компании «Электронная медицина» с 1992 г.

### Ежегодно сервисы и компоненты программного обеспечения компании используют более 100 тыс. пациентов и более 4500 специалистов медицинских организаций в девяти регионах России.



та в рамках единого цифрового контура здравоохранения. Это значит, что информация, которую собирает и обрабатывает комплекс, доступна для всех участников цифрового контура, что отвечает современным требованиям Минздрава России и значительно повышает востребованность системы.

Торговое название продукта — «ДЛО для всех». В региональной информационной структуре ведется учет движения, потребностей, расчет необходимого количества льготных лекарственных препаратов от заявки и выписки до реализации и формирования финансовых отчетов.

Название «ДЛО для всех» как раз подразумевает, что в системе задействованы все участники информационного обмена: пациенты, врачи, администрация лечебного учреждения, регулирующие организации регионального и федерального уровней, склады, фармкомпания, аптеки.

### Поддерживаете ли вы свои продукты после внедрения?

Разумеется! Целое подразделение занимается консультированием пользователей по всем доступным каналам связи.

Разработанная система постоянно модернизируется. В первую очередь это связано с изменениями в нормативно-правовой базе. Например, введение маркировки лекарств. И, наконец, с изменениями в самой медицине, которая

становится все более информационно насыщенной. Конечно, качество интернета в 2005 г., когда мы только запускали «ДЛО для всех», и сейчас несопоставимо. Сейчас мы используем вновь появившиеся возможности и доводим информацию до каждого пациента.

### Какие задачи решает программный комплекс?

Система позволяет значительно повысить качество обслуживания пациентов, доступность лекарственных препаратов. Зачастую в одной аптеке избыток необходимого лекарства, а в другой — нехватка. Эта проблема решается в том числе и с помощью нашего продукта.

Ответственные лица, опираясь на данные нашей системы, принимают решения о дополнительной закупке лекарственных препаратов, об их перемещении между аптеками и складами.

### Где уже действует эта система?

Более десяти лет она успешно функционирует в Ростовской области и Ставропольском крае. Без лишней скромности можно отметить, что наша разработка — одна из лучших в России и заслуживает широкого внедрения.

На данный момент мы работаем над еще большей интеграцией, на этот раз с программами Единого цифрового контура в рамках реализации нацпроекта «Здравоохранение». По новым требованиям наша система должна быть интегрирована с медицинской информационной системой каждого лечебного учреждения. Врач не должен дважды вводить параметры льготников, а иметь возможность в одном окне вести историю болезни, видеть, сколько осталось препаратов, выписывать рецепт и направлять пациента в ближайшую аптеку.

### В чем преимущества вашей разработки?

Длительное время звенья нашего программного комплекса работали ав-

тономно. Аптеки, больницы накапливали данные и периодически ими обменивались. Сейчас обмен данными ведется в непрерывном режиме с широким использованием WEB-технологий. Все пользователи программного обеспечения имеют доступ к информации онлайн. Врач видит, в какой аптеке и в каком количестве есть необходимый льготный препарат, фармацевт понимает, что к нему придет пациент с рецептом на получение конкретного лекарственного средства. Руководящие органы, в свою очередь, отслеживают доступность терапии для населения. Такая интеграция — наше ключевое преимущество.

### Нужно ли специалистам на местах обучаться работе с программным обеспечением?

Специальные технические навыки не требуются, достаточно владения компьютером на базовом уровне. Гораздо важнее знание медицинских стандартов, нормативных документов, определяющих правила выписки и отпуска препаратов.

### Мы обеспечиваем полный жизненный цикл наших проектов: от анализа, проектирования, разработки, внедрения, тестирования до поддержки программных продуктов.

Часто на конференции нас спрашивают, как мотивировать доктора к работе с информационными системами? Никак. Система должна обладать такими характеристиками, которые необходимы врачу в повседневной работе, служить инструментом для решения задач, которые перед ним стоят, но никак не обузой. Максимально снижать время на отчетность, но быть средством доступа к медицинским данным и информационным ресурсам.

### Какие еще современные решения вы предлагаете?

Наш базовый продукт — медицинская информационная система, интегрированная с сервисами единой государственной информационной системы федерального и регионального уровней, отвечает требованиям Минздрава России. Для расширения функциональности продукта мы предлагаем интеграцию и с другими внешними информационными системами и сервисами.



### Руководитель отдела ДЛО — Александр Черещниченко.

Родился в 1962 г. Окончил Ростовский институт сельскохозяйственного машиностроения (ныне — Донской государственный технический университет), факультет АСП. Долгое время работал по специальности. С 2007 г. — в компании «Электронная медицина».

Один из проектов — это интеграция системы поддержки принятия врачебных решений, полезных как клиническому фармакологу, так и врачу первичного звена. В ней содержится не только нормативная база, рекомендации, стандарты, справочники лекарственных средств, но и современные взгляды на тактики лечения заболеваний. Современные медицинские знания растут лавинообразно. Электронные системы позволяют специалистам в процессе работы повышать и актуализировать свои навыки.

Одно из направлений — прогнозирование потребностей в лекарственных препаратах на основании анализа данных прошлых лет посредством системы поддержки принятия решений.

### В чем специфика внедрения информационных технологий в медицинские организации?

У нас тот же принцип, что и у врачей, — не навреди. Важно, чтобы информационная система стала рабочим инструментом, помощником врача, а не обузой и дополнительной нагрузкой. Наш продукт призван облегчить ведение документации, предоставить доступ к внешним справочникам и системам поддержки принятия решений, оптимизировать работу специалиста таким образом, чтобы он больше времени уделял пациенту.





# МЕДТЕХНИКОФ

## МОДЕЛИРУЕМЫЕ ШИНЫ – СОВРЕМЕННЫЙ ВЫБОР ПРИ ТРАНСПОРТНОЙ ИММОБИЛИЗАЦИИ

В современной медицине используется огромное количество шин для транспортной иммобилизации (обездвиживания) пострадавшего, и на рынке регулярно появляются новые. Но всегда ли они отвечают современным рекомендациям по оказанию первой помощи? Как сделать правильный выбор? Чтобы разобраться в этих вопросах, требуется провести классификацию шин на основании этих самых рекомендаций и понять, какие средства самые безопасные и передовые.

Основываясь на рекомендациях ведущих медицинских вузов мира, разберем показания к транспортной иммобилизации, а также для чего она выполняется и что можно делать на догоспитальном этапе, а что категорически нельзя.

Транспортная иммобилизация как неотъемлемая часть оказания первой помощи применяется с первых минут после получения травмы. Часто она играет решающую роль не только в профилактике осложнений, но и в сохранении жизни пострадавшего.

Показания к иммобилизации: переломы костей, отрывы конечностей; повреждения суставов, сухожилий, крупных сосудов и нервов; обширные повреждения мягких тканей, в том числе ожоги и отморожения; раны, зараженные токсическими и радиоактивными веществами; синдром длительного сдавливания.

Самые важные цели иммобилизации – предупреждение смещения отломков костей и исключение дополнительной травматизации тканей (сосудов, нервов), что является одним из самых эффективных противошоковых мероприятий. Исходя из вышесказанного,

становится ясно, что иммобилизовать пострадавшего обязательно нужно, но проводить репозицию костей и недостаточное обездвиживание поврежденной части тела на этапе эвакуации пострадавшего запрещено.

Средства иммобилизации можно разделить на две большие группы: моделируемые шины, отвечающие современным представлениям о транспортной иммобилизации, и немоделируемые шины, не отвечающие современным представлениям о транспортной иммобилизации.

Моделируемые шины можно сформировать так, как необходимо, чтобы создать требуемое обездвиживание на догоспитальном этапе, не производя репозицию отломков кости. При этом выполняются все условия современного видения транспортной иммобилизации. Мы рекомендуем применять вакуумные моделируемые шины и шины Крамера. Однако, несмотря на одинаковый принцип действия, в вакуумных шинах есть очень важные различия, которые стоит учитывать при их использовании. Так, вакуумные шины, выпускаемые промышленностью, выполнены в виде меш-

ка с наполнителем и имеют существенный недостаток: их не получится правильно наложить на пациента в отличном от горизонтального положении. Но пациента не всегда возможно уложить, иногда иммобилизацию приходится делать на сидящем или стоящем пациенте. В вертикальном положении в такой шине наполнитель смещается вниз, и правильная фиксация конечности невозможна.



Рис. 1. Обычная вакуумная шина с прозрачной стороной

Шины вакуумные моделируемые производства ООО «МедТехникоФ» лишены этого недостатка. При моделировании этих шин в любой плоскости наполнитель остается равномерно распределенным по всей поверхности. Следовательно, жесткость будет везде одинакова. Шины ООО «МедТехникоФ» защищены патентом на изобретение.

Немоделируемые шины на сегодняшний день могут применяться только как крайнее средство, когда под рукой нет ничего другого. В таком случае можно использовать палки, ветки, здоровую конечность пострадавшего, шину Дитерихса, пластиковые, картонные и прочие шины, только не пневматические, так как при раздувании их происходит пассивная, слепая репозиция. Особенно опасно применение немоделируемых шин, когда наличие грубой травмы невозможно определить на месте оказания помощи ввиду особенностей травмы, врожденной патологии системы органов движения или при смещении отломков костей (рис. 2).



Рис. 2. Ошибки иммобилизации в немоделируемых шинах

Основные характеристики иммобилизационных шин

Характеристика и степень ее выраженности от 0 до 5	Моделируемые шины			Немоделируемые шины		
	Вакуумные шины ООО «МедТехникоФ»	Обычные вакуумные ш.	Ш. Крамера	Пластиковые/картонные ш.	Ш. Дитерихса	Пневматические ш.
Моделируемость	5	5	4	1	0	0
Одинаковая жесткость по всей поверхности шины	5	0	5	3	5	5
Простота наложения, в том числе неквалифицированным персоналом	5	5	2	3	0	5
Время наложения	5	5	2	3	1	5
Рентгенопрозрачность	5	5	1	3	3	5
Многочисленность применения	5	5	3	3	5	4
Не требуется большого количества расходных материалов	5	5	1	2	3	5
Безопасность наложения шины	5	0	2	2	1	0
Невозможность причинения дополнительной травматизации	5	5	3	2	1	0
ИТОГ	45	35	23	22	19	29

## РУБРИКА: ЧЕЛОВЕК ДЕЛА

### ФГБОУ ВО СамГМУ Минздрава России ..... 2

Адрес: г. Самара, Чапаевская ул., д. 89  
Тел.: (846) 332-16-34, (846) 333-29-76  
E-mail: info@samsmu.ru  
www.samsmu.ru

## РУБРИКА: ЛИДЕР РЫНКА

### ASK Construction Group/АСК МЕДСТРОЙ ООО ..... 6

Адрес: г. Москва, Варшавское ш., д. 1,  
стр. 6  
Тел.: (499) 322-03-33  
E-mail: info@askcg.ru  
www.askcg.ru

### МК ЭДАС ООО ..... 10

Адрес: г. Москва, Варшавское ш., д. 5,  
корп. 5  
Тел.: (499) 236-82-10, (495) 958-52-58,  
(800) 333-55-84  
E-mail: referent@edas.ru  
www.edas.ru

## РУБРИКА: НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР

### Анком-Мед ООО ..... 14

Адрес: г. Москва, 2-й Рощинский пр-д,  
д. 8  
Тел.: (495) 737-72-28, (495) 215-57-87  
E-mail: ancom.med@gmail.com  
www.ancommed.ru

## РУБРИКА: ПРОРЫВ

### Био-Веста ООО ..... 18

Адрес: г. Новосибирск, Лесосечная ул.,  
д.3/1  
Тел.: (383) 306-44-59, (383) 306-44-42  
E-mail: vesta002@mail.ru  
www.biovestin.ru

### НПК Вита-Ли ООО ..... 22

Адрес: г. Москва, Заповедная ул., д. 16,  
корп. 1  
Тел.: (495) 221-92-01  
E-mail: kontakt@vita-li.ru  
www.vita-li.ru

### Слипскан ООО ..... 26

Адрес: г. Москва, Горбунова ул., д. 2,  
стр. 3, оф. В626  
Тел./факс: (495) 640-14-62, (926) 551-14-62  
E-mail: info@sleepscan.ru  
www.sleepscan.ru

### ЭВЕНТУС ООО ..... 30

Адрес: г. Москва, Говорова ул., д. 16,  
корп. 6  
Тел.: (499) 737-89-29, (499) 702-41-06  
E-mail: tveventus@gmail.com  
www.monicaan24.ru

## РУБРИКА: ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

### Медицинский Диагностический Центр — Специальный ООО ..... 33

Адрес: г. Москва, Малая  
Семеновская ул., д. 15/17, корп. 4  
Тел.: (495) 787-01-18  
E-mail: info@mdcs.ru  
www.mdcs.ru

### Альфа-Мед ООО ..... 38

Адрес: г. Краснодар, Московская ул., д. 5  
Тел.: (861) 252-31-38, (861) 252-01-55  
E-mail: alfa-med2012@mail.ru  
www.альфа-мед23.рф

### АТИС ГРУПП ООО ..... 40

Адрес: г. Москва, Нагатинский б-р, д. 6А,  
ТЦ «Нагатинский»  
Тел.: (800) 551-74-87  
E-mail: info@atismed.ru  
www.atismed.ru

### Витаминный центр ООО ..... 41

Адрес: г. Саратов, Советская ул., д. 49  
Тел.: (800) 200-25-00, (8452) 73-62-88  
E-mail: vitaminas.ru@mail.ru  
www.vitaminas.ru

### ЗНАКИ.РУ ООО ..... 17

Адрес: г. Москва, Преображенская пл.,  
д. 6  
Тел.: (495) 960-42-88  
Email: info@znaki.ru  
www.znaki.ru

### Инфодром Медиа Центр ООО ..... 42

Адрес: Московская обл., г. Химки,  
Молодежная ул., д. 50, пом. 15, лит. А,  
комн. 5, 8, 9, 10  
Тел.: (495) 745-60-90  
E-mail: mail@infodrom.ru  
www.infodrom.ru

### Инновационно-производственная компания «Абис» ООО ..... 44

Адрес: Новосибирская обл.,  
Новосибирский р-н., р.п. Кольцово,  
пром. площадка ГНЦ ВБ «Вектор»  
Тел.: (383) 363-05-36, (996) 376-48-28,  
(800) 500-23-36  
E-mail: office@abisorganic.ru  
www.abisorganic.ru

### Каприоль ООО ..... 1

Адрес: г. Москва, Черницынский пр-д,  
д. 3, стр. 2  
Тел.: (495) 989-17-93  
E-mail: kapriolfarm@kapriolfarm.com  
www.kapriolfarm.com

### Концерн «Аксион» ООО ..... 36

Адрес: г. Ижевск, Максима Горького ул.,  
д. 90  
Тел.: (3412) 72-43-29, (3412) 72-39-53  
E-mail: med@c.axion.ru  
www.axion-med.ru

### Корвэй-технологии ООО ..... 9

Адрес: г. Санкт-Петербург,  
Петровская наб., д. 4  
Тел.: (812) 703-43-50  
E-mail: info@corewaytech.ru  
www.corewaytech.ru

### LEONMED/Леон ООО ..... 46

Адрес: г. Москва, Большая Почтовая ул.,  
д. 26В, стр. 1, каб. 27 (510)  
Тел.: (495) 984-0-994  
E-mail: marketing\_leon@mail.ru  
www.leonmed.ru

### Мед-Аппарат ООО ..... 48

Адрес: г. Москва, Нижегородская ул.,  
д. 70, корп. 2, эт.1, пом. 12, оф. 7А  
Тел.: (495) 585-10-98  
E-mail: zakaz@lazero.ru  
www.lazero.ru

## МЕДИУС ОАО .....49

Адрес: г. Санкт-Петербург,  
Коломенская ул., д. 4А  
Тел.: (812) 764-12-54, (812) 575-54-97  
E-mail: office@medius.ru  
www.mediusr.ru

## МЕДКОМПЛЕКТ ООО.....61

Адрес: г. Смоленск, Краснинское ш.,  
д. 6Б  
Тел.: (4812) 61-81-45  
E-mail: medkomplekt@inbox.ru  
www.medkomplekt-sm.ru

## МедТехникоФ ООО .....78

Адрес: Ленинградская обл.,  
Гатчинский р-н, г. Коммунар,  
Школьная ул., д. 13, пом. 28  
Тел.: (967) 968-87-78  
E-mail: info@medtf.com  
www.medtf.com

## МИЛАН Арцнаймиттель Рус ООО ....50

Адрес: г. Санкт-Петербург,  
Светлановский пр., д. 115, корп. 1, лит. А,  
пом. 14-Н  
Тел.: (812) 612-70-14, (999) 062-25-44  
E-mail: info@milanmed.ru  
www.milanmed.ru

## МНПК Биомир XXI ООО .....52

Адрес: г. Москва, 8-я ул. Текстильщиков,  
д. 11, оф. 518  
Тел.: (495) 228-13-59  
E-mail: info@biomir21.ru  
www.biomir21.ru

## НПО МЕДЛАД ООО .....54

Адрес: г. Астрахань, М. Луколина ул.,  
д. 4 А  
Тел.: (8512) 34-62-82, (8512) 33-37-60,  
(8512) 23-82-36, (908) 613-56-46  
E-mail: npo.medlad@gmail.com  
www.medlad.ru

## НПФ Медтехника ООО.....56

Адрес: г. Санкт-Петербург, г. Петергоф,  
Фабричная ул., д.1, лит. А  
Тел./факс: (812) 612-06-71  
E-mail: secret@medtechnics.ru  
www.medtechnics.ru

## Relaxan/Итал-ФАРМ ООО .....58

Адрес: г. Москва, Волоколамское ш.,  
д. 73, оф. 601  
Тел.: (499) 707-70-33  
E-mail: info@relaxsan.ru  
www.relaxsan.ru

## Таис ООО .....62

Адрес: г. Санкт-Петербург, Черной  
речки наб., д. 41  
Тел.: (812) 643-26-96  
E-mail: main@tais-med.ru  
www.tais-med.ru

## ТЕРМОКОНТ-МК ООО .....64

Адрес: Московская обл., Ленинский р-н,  
п/о с /х им. Ленина, а /я 1926  
Тел.: (495) 120-00-50  
E-mail: termo@termokont.ru  
www.termokont.ru

## ФАРМАКОР ПРОДАКШН ООО.....70

Адрес: г. Санкт-Петербург, Репищева ул.,  
д. 14, корп. 5  
Тел.: (812) 677-89-82  
E-mail: pharmprod@pharmprod.ru  
www.pharmprod.ru

## ФАРМ-ЭФФЕКТ ООО.....72

Адрес: г. Москва, Студеный пр-д, д. 4,  
корп. 1, пом. 5, комн. 17, оф. 27  
Тел.: (968) 507-79-42  
E-mail: sensospa@yandex.ru  
www.farmeffekt.com

## ФИНАМИНЕМ ГРУПП ООО .....74

Адрес: г. Москва, Колодезный пер., д. 2А,  
стр. 1, эт. 1, пом. II, комн. 1  
Тел.: (495) 460-77-69  
E-mail: info@finaminem.ru  
www.finaminem.ru

## Фирма Патентных Поверенных «Вахнина и Партнеры» ООО .....21

Адрес: г. Москва, Преображенская пл.,  
д. 6  
Тел.: (495) 231-48-40  
E-mail: ip@vakhnina.ru  
www.vakhnina.ru

## ООО ФЛИТСЕРВИС Ко ..... 13

Адрес: г. Москва, ул. Мневники, д. 1  
Тел.: (495) 741-08-69, (495) 741-08-71  
E-mail: info@fleetservice.ru  
www.fleetservice.ru

## Электронная медицина ООО.....76

Адрес: г. Ростов-на-Дону, 14 линия ул.,  
д. 55, оф. 204  
Тел.: (863) 302-01-82  
E-mail: elmed@aaanet.ru  
www.электронная-медицина.рф

### Журнал «БИЗНЕС СТОЛИЦЫ» Рекламный выпуск «Медицина»

Учредитель — ООО «Редакция «Бизнес столицы»  
Главный редактор Бесчаснова К. А.  
E-mail: bizstol@mail.ru  
http://www.bizstol.com  
http://b2b24.center

Издание зарегистрировано в Управлении  
Федеральной службы по надзору в сфере связи,  
информационных технологий и массовых  
коммуникаций по Центральному Федеральному  
округу.

Свидетельство о регистрации средства массовой  
информации ПИ № ТУ50–02083 от 16.09.2014  
Знак информационной продукции: +16  
При перепечатке материалов ссылка на журнал  
«Бизнес столицы» обязательна.  
Редакция не несет ответственности за точность  
информации, предоставленной участниками  
журнала.

Адрес редакции и издателя: 107078, г. Москва,  
Красноворотский проезд, д.3, стр. 1, этаж 3,  
пом. IV-11

Издание отпечатано в ООО «ВИВА-СТАР»  
Адрес типографии: 107023, г. Москва,  
ул. Электrozаводская, д. 20, корпус 3  
Порядковый номер 20  
Дата выхода 01.12.2019 г.  
Подписано в печать 22.11.2019 г.  
Тираж 5 000 экз. Цена свободная

По вопросам размещения информации  
и рекламы в журнале «Бизнес столицы»  
обращаться по телефонам:  
(926) 342-19-12, (977) 802-19-12

26-я Международная специализированная выставка

# аптека



2-5 декабря 2019

Москва, ЦВК «Экспоцентр»



151

Компания-участник



5090

Профессиональных посетителей



43

Региона России



38

Стран мира

## УЧАСТИЕ СО СТЕНДОМ. ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

- Расширьте географию контактов со специалистами отрасли
- Презентуйте ваши новинки, технологии и инновации
- Участвуйте в деловой программе в качестве эксперта
- Получите специальную маркетинговую поддержку участника выставки
- Демонстрируйте стабильность вашего бизнеса
- Встречайтесь с партнерами и клиентами на удобной профессиональной площадке

## РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ

- Лекарства
- Нутрицевтика и диетология
- Косметология и гигиена
- Медицинский и сестринский уход
- Инновации для здоровья
- Цифровизация бизнеса
- Услуги и партнёрства
- Лаборатории
-  Традиционные медицинские системы мира

главное событие  
российского  
аптечного рынка

Организатор

МОСКВА РОССИЯ  
ЕВРОЭКСПО  VIENNA AUSTRIA  
EUROEXPO  
Exhibitions and Congress Development GmbH

+7 (495) 925-65-61/62  
[www.aptekaexpo.ru](http://www.aptekaexpo.ru)



## AUTOPLAN

Система хирургической навигации "AUTOPLAN" — первая разработанная и зарегистрированная в РФ система хирургической навигации (РЗН 2019/8153 от 27.02.2019). Она создана для детального предоперационного планирования и осуществления интраоперационного контроля хирургического вмешательства. Система работает на основе данных КТ и/или МРТ.

Система позволяет увеличить точность, минимизировать зону хирургического доступа, а также снизить операционные риски и постоперационные осложнения. Она успешно апробирована и используется в нейрохирургии, эндокринной хирургии и травматологии.

<https://autoplan.surgery/>



АПК RevivR ("Ревайвер") – это система виртуальной реальности пассивной реабилитации пациентов с нарушением двигательной функции нижних конечностей. Она представляет собой аппаратно-программный комплекс с тактильной обратной связью для реабилитации пациентов после инсульта, нейрохирургических операций на спинной и головной мозг, при спинальных повреждениях ЦНС, болезни Паркинсона, рассеянном склерозе.

Эффект реабилитации достигается за счет совмещения технологий виртуальной реальности (VR) и тактильной обратной связи. Высокая мотивация на процесс реабилитации обеспечивается за счет глубокого погружения в виртуальную среду, подкрепленного тактильным воздействием на стопы.

<http://revi.life/>



АПК RevimOTION ("Ревимоушен") – это система реабилитации пациентов по восстановлению опорно-двигательного аппарата в игровой форме. Она представляет собой аппаратно-программный комплекс с биологической обратной связью для реабилитации пациентов с широким спектром заболеваний, таких как ДЦП, черепно-мозговые травмы, инсульт, аутизм, рассеянный склероз, болезнь Паркинсона.

Эффект реабилитации достигается за счет совершения движений, направленных на различные группы мышц верхних и нижних конечностей. Использование игровых методик формирует дополнительную мотивацию на курс реабилитации.

<http://revi.life/>



интерактивный анатомический стол

АПК «Пирогов» - это интерактивный обучающий программный продукт, позволяющий четко выстраивать логику обучения студентов и врачей циклу естественно-научных дисциплин: топографическая анатомия, патологическая анатомия, судебно-медицинская экспертиза, хирургия, офтальмология, стоматология, отоларингология и другие.

Использование программного продукта позволяет выстроить полный цикл обучения от визуального знакомства с анатомическим материалом и получения текстовой информации до проверки качества полученных знаний и автоматической обработки результатов.

<https://nash-pirogov.ru/>

