

БИЗНЕС

СТОЛИЦЫ

2011

СПЕЦВЫПУСК

МЕДИЦИНА



герой
номера

**ВАСИЛИЙ
ПЕТРОВИЧ
КОВАЛЕВ**

генеральный директор
компании «ФАРМАСОФТ»

5-8
ДЕКАБРЯ

Москва
ЦВК «Экспоцентр»

18-я
Международная
специализированная
выставка

РОССИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ



ufi
Approved
Event

аптека

МОСКВА

2011

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕЛОВОЙ МЕДИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ ФОРУМ

ТЕМАТИЧЕСКИЕ РАЗДЕЛЫ

- лекарственные средства
- изделия медицинского назначения
- гомеопатия
- фитотерапия
- лечебная косметика
- фармацевтические субстанции и сырье
- диагностические тест-системы, химические реактивы, лабораторная диагностика
- оборудование для контрольно-аналитических лабораторий, фармацевтических предприятий и аптек
- биологически активные и пищевые добавки, натурпродукты
- детское питание, товары для детей и новорожденных
- минеральные воды: лечебные, столовые
- медицинская техника
- медицинская одежда и обувь, лечебный трикотаж, ортопедические изделия
- мебель для аптек
- фармацевтическая и медицинская упаковка
- информационные технологии в фармацевтике и медицине
- услуги для фармбизнеса
- ветеринария
- стоматология

info@aptekaexpo.ru
www.aptekaexpo.ru

ОРГАНИЗАТОР:

МОСКВА, РОССИЯ

ЕВРОЭКСПО



VIENNA, AUSTRIA

EUROEXPO

Exhibitions and Congress Development GmbH

СООРГАНИЗАТОР ФОРУМА:



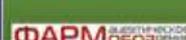
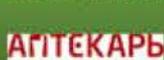
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ СПОНСОР:



ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННО-
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР:



ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПОНСОРЫ:





Герой номера

Василий Петрович КОВАЛЕВ
«Фармасофт» ФК

стр.

4

Одним из показателей популярности любого оригинального препарата является количество воспроизведенных аналогов или дженериков, имеющих на фармацевтическом рынке. Это в полной мере касается и «Мексидола».

стр.

8

Экспертное мнение

Виктор Александрович ЛИНОК
ФГБУ РНЦ МРИК

Внедрение в России стандартов, порядка и технологий этапной реабилитации «стационар специализированной медицинской помощи — реабилитационный центр — санаторий — поликлиника» будет способствовать существенному снижению инвалидизации и повышению качества жизни пациентов после перенесенных тяжелых заболеваний, травм и хирургических вмешательств.



стр.

стр.

11



Экспертное мнение

Юрий Николаевич СМЕРНОВ
«Ст.-Медифарм»

Наиболее правильным лечением нужно считать методику, когда полученный медикаментозными препаратами эффект закрепляется лекарственными травами. В последнее время многие западные врачи все больше склоняются к такому методу лечения больных.

стр.

14

Прорыв

Василий Вячеславович ЛЕБЕДЕВ
НПО «Бионокс»

Главная проблема вырождения инновационных фармацевтических компаний — в перекачивании финансовых потоков в дженериковые компании.



ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ

АгатМедФарм ТД ООО 18

Адрес: 117105, Нагорный пр-д, д. 10 А
Тел.: (495) 229-42-79
E-mail: agatmedfarm@bk.ru
http://www.agatmedfarm.ru

АССОЦИАЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ И ИЗДЕЛИЙ МЕДИЦИНСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ 19

Адрес: 125212, Головинское ш., д. 8, корп. 2 А
Тел.: (495) 921-47-12, (495) 786-21-17
E-mail: pharmapf@mail.ru
http://www.pharmapf.ru

АКСИОМА ООО 20

Адрес: 127006, Воротниковский пер., д. 12, стр. 1
Тел.: (495) 765-83-29, (495) 544-03-43,
(495) 699-66-16, (495) 699-67-20
E-mail: axiomrus@mail.ru
http://www.axiomrus

БИО-ДОКТОР НПК ООО 22

Адрес: 127276, Ботаническая ул., д. 35, стр. 3
Тел.: (499) 903-79-47
E-mail: biodoctor@rambler.ru
http://www.bio-doctor.biz

БИОНОКС НПП ООО 14

Адрес: 111123, Новогиреевская ул., д. 3а
Тел.: (495) 672-12-04 (495) 928-32-73
E-mail: bionox@mail.ru
http://www.bionox.ru

ВЕГА Концерн ОАО 24

Адрес: 121170, Кутузовский проспект, дом 34, г.
Тел.: (499) 249-07-04
Факс: (495) 933-15-63
E-mail: mail@vega.su
http://www.vega.su

С. П. ГЕЛПИК ООО 26

Адрес: 117997, Профсоюзная ул., д. 86, стр. 2
Тел.: (495) 334-82-69 (495) 334-95-09
E-mail: mail@helpic.ru
http://www.helpic.ru

ГЛОБАЛМЕДМАРКЕТ ОАО 28

Адрес: 141400, Моск. обл., г. Химки,
Транспортный пр-д, вл. 5
Тел.: (495) 661-91-11 (доб. 700)
(495) 661-91-11 (доб. 123)
E-mail: gmm@globalmedmarket.ru
http://www.globalmedmarket.ru

ДЕНТАЛУР НПО ООО 36

Адрес: 107564, Краснобогатырская ул., д. 42
Тел.: (499) 755-59-41 (495) 989-98-41
E-mail: dentalur@yandex.ru
http://www.dentalur.com

ДЕТИ ИЗ ПРОБИРКИ КЛИНИКА ВРТ ООО 30

Адрес: 129327, Ленская ул., д. 15, к. 1
Тел.: (495) 981-85-80, (495) 471-45-14
E-mail: info@baby-ivf.ru
http://www.baby-ivf.ru

ИММУНОСКРИН ЗАО 32

Адрес: 125424, Волоколамское ш., д. 75/1
Тел.: (495) 490-57-04
E-mail: immunos@immunoscreen.ru
http://www.immunoscreen.ru

ИНКОР Инвестиционная корпорация ООО 34

Адрес: 117638 Ремизова ул., д. 18А
Тел.: (495) 771-74-72
E-mail: incor@certage.ru
http://www.certage.ru

ЛАБОРАТОРИЗ ООО 37

Адрес: 127083, Верхняя Масловка ул., д. 20, стр. 1, оф. 1
Тел.: (495) 967-34-64
E-mail: moscow@laboratoriz.ru
http://www.laboratoriz.ru

МАСТЕР МЕДИЯ ЗАО 38

Адрес: 119415, Вернадского пр-т, д. 39, оф. 417
Тел.: (495) 545-70-70, (495) 967-40-74, (499) 558-06-61
E-mail: support@esteck.ru
http://www.esteck.ru

МЕДИНТЕРКОН ООО 40

Адрес: 119049, Мытная ул., д. 3, оф. 39
Тел.: (985) 923-7691, (498) 601-7155
E-mail: medintercon@mail.ru
http://www.medintercon.ru

MedicalService 39

Адрес: 121351, Коцюбинского ул., д. 4, оф. 239 с
Тел.: (499) 271-38-22, (499) 343-61-45, (901) 512-45-26
E-mail: medicalservice@mail.ru
http://www.medicalserviceplus.ru

МЕДОТРЕЙД ООО 41

Адрес: 117997, Вавилова ул., д. 69/75, оф. 1101
Тел.: (495) 792-3574
E-mail: info303@medotrade.ru
http://www.medotrade.ru

МЕДТЕХНИКА РМП ООО..... 42

Адрес: 125367, Габричевского ул., д. 4
Тел.: (499) 190–1515 (499) 190–3411
E-mail: medtechnik00@mail.ru

МОСНИТКИ ООО 43

Адрес: 127106, Гостиничный пр–д, д. 6, корп. 2
Тел.: (495) 739–5191, (495) 739–5193
E-mail: mosnitki@bk.ru
http://www.mosnitki.ru
http://www.моснитки.рф

НЕЛИАН**Центр информационных технологий ООО..... 46**

Адрес: 105264, Верхняя Первомайская ул., д. 29, офис 307
Тел.: (495) 518–25–41
E-mail: mail@nelian.ru
http://www.nelian.ru

НИОПИК ГНЦ ФГУП..... 44

Адрес: 123995, Б. Садовая ул., д. 1, корп. 4
Тел.: (499) 2541283
E-mail: niopik@km.ru
http://www.niopik.ru

ПОЛИСТОМ НПО ЗАО 47

Адрес: 107023, Б. Семеновская ул., д. 40
Тел.: (495) 737–68–92
т/ф (495) 967–99–38 не автомат
E-mail: office@polystom.ru
http://www.polystom.ru

ПОЛИТЕХМЕД ООО..... 48

Адрес: 121059, Бережковская наб., д. 20, стр. 64, оф. 96
Тел.: (495) 502–93–72 (925) 514–64 47
E-mail: ptm@co.ru sterion–msk@mail.ru
http://www.sterion–td.ru

ПРЕЗИДЕНТ СК № 1 ООО 50

Адрес: 109341, Люблинская ул., д. 161
Тел.: (495) 345–65–10, (495) 345–65–11 (495) 347–40–00
E-mail: info@prezi–dent.ru
http://www.prezi–dent.ru

РегМед проф.**Экспертная группа ООО 52**

Адрес: 117246, Научный проезд, д. 8, корп. 1, оф. 548, 550
Тел.: (495) 332–3383, (495) 332–3371
E-mail: regmed@regmed.biz
http://www.regmed.biz

РОССИЙСКИЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР МЕДИЦИНСКОЙ РЕАБИЛИТАЦИИ И КУРОРТОЛОГИИ (РНЦ МРиК) МИНЗДРАВСОЦРАЗВИТИЯ РОССИИ ФГБУ 8

Адрес: 121069, Борисоглебский пер., д. 9
Тел.: (495) 697–67–81, (495) 690–17–67, (495) 690–50–01, (495) 697–86–50, (495) 690–12–13
E-mail: rncvmik@inbox.ru
http://www.rncvmik.ru

CDC (ЦЕНТР КОРПОРАТИВНЫХ РАЗРАБОТОК)**Группа компаний 54**

Адрес: 111141, Кусковская ул., д. 20А, корп. В, оф. В601
Тел.: (495) 956–1325
E-mail: mail@cdc.ru
http://www.cdc.ru

СТ.–МЕДИФАРМ ЗАО..... 11

Адрес: 125480, Планерная ул., д. 3, корп. 3
Тел.: (495) 496–71–20 (495) 234–59–01
E-mail: stmedifarm@gmail.com;
http://www.st–medifarm.ru

ТАЛИОН–А ООО..... 56

Адрес: 107370, Открытое ш., д. 12, стр. 35,
Тел.: (499) 785–55–90, (499) 785–55–92; (495) 661–19–50, (495) 661–17–45
http://www.talion–a.ru

ТЕРМО–ВФ ООО..... 58

Адрес: 123007, Хорошевское ш., д. 38 А, оф. 3
Тел.: (495) 941–36–00, (495) 941–30–45
E-mail: info@termovf.ru
http://www.termovf.ru

ТРИММ МЕДИЦИНА Группа компаний..... 60

Адрес: 107113, Лобачика ул., д. 15
Тел.: (495) 661–41–41, (495) 228–77–99
E-mail: info@trimm.ru
http://www.trimm.ru

ФАРМАСОФТ**Фармацевтическая компания ООО..... 4**

Адрес: 109052, Смирновская ул., д. 4А, стр. 3
Тел.: (495) 626–4755
E-mail: pharماسoft@pharماسoft.ru
http://www.pharماسoft.ru

ЦЕНТР ГЛАЗНОГО ПРОТЕЗИРОВАНИЯ ООО..... 62

Адрес: 105203, 14–я Парковая ул., д. 1 А
Тел.: (499) 461–33–72
E-mail: centr–gr@umail.ru
http://www.centrglaz.ru



Василий Петрович КОВАЛЕВ

генеральный директор
компания
«ФАРМАСОФТ»

Генеральный директор — Василий Петрович Ковалев. Родился в 1951 в Оренбургской области. Окончил Оренбургское фармацевтическое училище, Ленинградский химико-фармацевтический институт и военно-медицинский факультет Томского медицинского института. Был уполномоченным Минобороны РФ по контролю качества медицинской продукции на предприятиях промышленности. В работе помогают целеустремленность и умение объединить вокруг себя людей. Любимое изречение: «Нет ничего хуже, чем желать не действуя, и действовать не имея цели». Свободное время посвящает активному отдыху и чтению литературы.



В последние десятилетия сердечно-сосудистые заболевания приобрели характер эпидемии. На их долю приходится до 60% общей смертности во многих экономически развитых странах, включая Россию.

В нашей стране заболеваемость инсультом и смертность от него остаются одними из самых высоких в мире. Предотвращение развития и прогрессирования церебральных сосудистых нарушений, а также улучшение качества жизни страдающих ими больных относятся к числу ключевых задач неврологии, кардиологии и терапии. В связи с этим большой научно-практический интерес представляет препарат «Мексидол».

«Мексидол» — инновационное, оригинальное лекарственное средство, созданное на уровне мировых стандартов гениальными отечественными учеными и выведенное на рынок компанией «ФАРМАСОФТ». Сегодня «Мексидол» благодаря его уникальным свойствам знают не только на отечественном рынке, но и в странах ближнего зарубежья. О «Мексидоле», новых препаратах и деятельности компании «ФАРМАСОФТ» рассказывает генеральный директор Василий Петрович Ковалев.



ФАРМАСОФТ



Василий Петрович, расскажите об истории создания и продвижения «Мексидола».

Изучение методов нейтрализации агрессивных свободно-радикальных молекул было начато в нашей стране еще в 1960 под руководством нобелевского лауреата Н.Н. Семенова, а затем продолжено его учениками — академиками Н.М. Эмануэлем и Ю.А. Владимировым. Проведенные исследования установили роль свободнорадикальных молекул в нарушении мембранных процессов клетки и развитии оксидантного стресса, являющегося фактором развития многих заболеваний и общего старения организма. Целенаправленное изучение механизмов этого патологического процесса и позволило специалистам Института биохимической физики им. Н.М. Эмануэля РАН и НИИ фармакологии им. В.В. Закусова РАМН разработать уникальный препарат «Мексидол», сочетающий в себе свойства антигипоксанта и антиоксиданта. Однако эта уникальная разработка долгое время лежала без движения. Наконец в 1999 Министерством медицинской промышленности РФ было принято решение организовать выпуск препарата в ампулах. Сначала произвели опытную партию, а затем после длительных испытаний наладили промышленное производство. С 2003 начат выпуск «Мексидола» и в таблетках.

В каких областях медицины применяется «Мексидол»?

Защита клеток от гипоксии (кислородного голодания) играет важную роль в эффективности терапии самых серьезных заболеваний, связанных с ишемией тканей. Уже доказано, что все urgentные состояния, то есть угрожающие жизни и требующие проведения неотложных лечебных мероприятий, в том числе инсульт, возникают именно по причине гипоксии. Следовательно, для их лечения крайне необходимы высокотехнологичные препараты комбинированного действия, и «Мексидол» к ним относится. Основные области его применения — неврология, терапия, хирургия, психиатрия, наркология. Терапевтическая эффективность «Мексидола» полностью доказана, однако практика и клинические исследования постоянно выявляют его новые свойства, что позволяет существенно расширить сферу применения препарата.

Так, в 2010 регулирующими органами здравоохранения РФ была проведена инициированная компанией «ФАРМАСОФТ» экспертиза в целях расширения показаний к медицинскому применению инъекционной формы препарата «Мексидол», касаю-

щаяся использования его при черепно-мозговой травме (ЧМТ). Впоследствии препарат, имеющий в инструкции указанное дополнительное показание к медицинскому применению (ЧМТ), был выведен на рынок.

В настоящее время проводятся доклинические исследования, которые позволят в ближайшем будущем внедрить «Мексидол» в педиатрическую практику. Надеемся, что в 2012 препарат с инструкцией, имеющей показания к медицинскому применению в педиатрии, поступит на рынок.

В марте 2011 было завершено клиническое исследование эффективности применения «Мексидола» при лечении распространенного заболевания — глаукомы. По результатам исследования получены положительные отзывы и заключения, подтверждающие перспективность его использования в новой области — терапии офтальмологических заболеваний. Документы для внесения в инструкцию дополнительного офтальмологического показания к медицинскому применению готовы к подаче в государственные экспертные организации.

Сегодня компания «ФАРМАСОФТ» совместно с НИИ глазных болезней им. Гельмгольца (Москва) и Институтом фармации (Санкт-Петербург) ведет работу по созданию новой лекарственной формы «Мексидола» в виде глазных капель, которые будут использоваться при лечении воспалительных заболеваний глаз различной этиологии. Планируем подготовить документы и подать препарат на регистрацию в конце 2011.

В 2010 объем реализации «Мексидола» составил 1,2 млрд руб., или 5,4 млн упаковок.

Сейчас также проходят испытания с целью выяснить эффективность «Мексидола» при лечении самого страшного недуга пожилых людей — болезни Альцгеймера. Такие работы ведутся в ряде крупнейших клиник и медицинских центров, как столичных, так и региональных, например в Воронеже, Пензе, Ярославле и других городах.

Какие позиции занимает «Мексидол» на российском фармацевтическом рынке?

Согласно данным исследовательской компании «IMS Health», рынок препаратов для лечения заболеваний нервной системы по итогам 2010 насчитывал около 80 торговых наименований, общий объем продаж которых составил 4,6 млрд руб. или 30,3 млн упаковок. Безусловным лидером группы N 07 на протяжении многих лет остается препарат «Мексидол», являясь также лидером среди препаратов МНН этилметилгидроксипиридина сукцинат. В 2010 объем реализации «Мексидола» составил 1,2 млрд руб., или 5,4 млн упаковок. По сравнению с прошлым годом препарат показал отличные результаты продаж, опережающие темпы роста сегмента в целом. Кроме этого «Мексидол» занимает лидирующую позицию по продажам в денежном выражении среди российских препаратов рецептурного отпуска.

«Мексидол» включен в федеральные стандарты медицинской помощи больным с инсультом и в «Перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных средств». С июня 2010 «Мексидол» есть у каждой бригады «Скорой медицинской помощи» на всей территории России. До этого времени нашим препаратом пользовались только специализированные неврологические бригады скорой медицинской помощи всего в нескольких регионах России для оказания экстренной помощи пациентам с инсультом.

Расскажите об итогах научно-практической олимпиады «Мексидол — 10 лет врачебной практики — гарантия эффективности и безопасности», которую проводил НИИ фармакологии им. В. В. Закусова РАМН совместно с компанией «ФАРМАСОФТ».

Итоги олимпиады были подведены и оглашены экспертным советом на конгрессе «Человек и лекарство», который проходил с 11 по 15 апреля 2011 в Москве. Цель проведения конкурса состояла в обобщении опыта научных экспериментов и клинического применения препарата «Мексидол», а также в поддержке ученых и врачей, проводящих научные исследования и использующих это лекарственное средство в практике. Олимпиада проводилась ровно год, с марта 2010-го. К участию в ней были приглашены ученые и врачи-практики России и стран СНГ — Украины, Казахстана, Беларуси.

Олимпиада проводилась в трех номинациях: на лучшую научно-исследовательскую работу по препарату «Мексидол», на лучшую научно-практическую работу, обобщающую клинический опыт применения «Мексидола», и на лучшую работу молодых ученых до 35 лет, посвященную исследованиям и применению препарата «Мексидол». Всего было зарегистрировано 443 участника олимпиады. К конкурсу допущены 194 работы.

«Мексидол» включен в федеральные стандарты медицинской помощи больным с инсультом.

К сожалению, обо всех работах невозможно рассказать в рамках одной статьи, поэтому остановлюсь лишь на некоторых.

Первой выступила с докладом по результатам своей работы Ю. В. Абраменко, ассистент кафедры нервных болезней и восстановительной медицины Тверской государственной медицинской академии, занявшая первое место в номинации на лучшую научно-практическую работу. Целью ее исследования была оценка клинической эффективности вазоактивного, метаболического и мембранопротективного эффектов «Мексидола» у пожилых пациентов с дисциркуляторной энцефалопатией (ДЭ). В РФ число пациентов с ДЭ достаточно велико — не менее 700 на 100 тыс. населения. Предыдущие исследования показали, что под влиянием «Мексидола» наблюдалась ремиссия или регрессирование неврологического синдромального дефицита примерно у 80% больных с ДЭ. В то же время влияние препарата на пациентов с ДЭ пожилого возраста было изучено недостаточно, что и явилось задачей исследования, проведенного Ю. В. Абраменко. Месячный курс лечения «Мексидолом» уменьшил расстройства эмоциональной сферы, сократил статико-локомоторные и когнитивные нарушения, улучшил церебральную гемодинамику за счет уменьшения периферического сосудистого сопротивления и усиления венозного оттока из полости черепа.

Мексидол также повысил общую антиокислительную активность плазмы крови, что наиболее актуально при лечении пациентов пожилого возраста с ДЭ. Непереносимости препарата и существенных побочных явлений не отмечалось, как и нежелательных взаимодействий с другими лекарственными средствами. По мнению доктора Ю. В. Абраменко, «Мексидол» следует считать препаратом выбора для терапии ДЭ и других хронических цереброваскулярных заболеваний у пожилых пациентов.

Следующим доложил результаты своего исследования Е. С. Курасов, кафедра психиатрии Военно-медицинской академии им. С. М. Кирова (Санкт-Петербург), занявший первое место в номинации на лучшую работу молодых ученых. Задачей его исследования в соавторстве с доктором Р. С. Ремизевичем было изучение влияния «Мексидола» на панические расстройства (ПР) и нарушения сна. Примерно 20% населения развитых стран переносят на протяжении жизни один или несколько эпизодов выраженной интенсивной пароксизмальной тревоги — паники, причём особенно подвержены ПР молодые люди трудоспособного возраста от 25 до 35 лет. Одним из наиболее распространенных проявлений ПР является инсомния (нарушения сна). Применение ноотропов в комплексном лечении ПР существенно улучшает состояние больных. Но из-за выраженного активирующего действия эти лекарства часто ухудшают ночной сон. Е. С. Курасов и Р. С. Ремизевич решили проверить, можно ли заменить в комплексной терапии ПР ноотропы препаратом «Мексидол», поскольку, как показали предыдущие испытания, «Мексидол» оказывает ноотропное и нейропротективное действие, не нарушая сна. Оказалось, что антидепрессивная терапия заметно снижала тревожные и вегетативные нарушения у больных с ПР преимущественно в дневное время. Зато в ночные часы препараты были малоэффективны — пациенты страдали инсомнией. Добавление в комплексную терапию препарата «Мексидол» способствовало нормализации сна. В результате качество жизни подобных пациентов существенно улучшалось. Эти результаты позволили авторам исследования рекомендовать «Мексидол» в комплексной терапии инсомний в сочетании с ПР.

В заключение симпозиума было отмечено, что поток работ клинической и экспериментальной направленности, посвященных «Мексидолу», с каждым годом увеличивается. Это говорит о неослабевающем интересе к этому лекарственному средству среди профессионального сообщества клиницистов-практиков и ученых-медиков. Такую заинтересованность могут вызвать только перспективные и высокоэффективные лекарственные средства, высоковостребованные среди врачей, фармакологов и других медицинских специалистов.

Миссия компании «ФАРМАСОФТ» — разработка и внедрение в клиническую практику высокотехнологичных, эффективных лекарственных препаратов, обеспечивающих защиту здоровья и повышающих качество жизни. Какие новые препараты ваша компания планирует в ближайшее время вывести на рынок?

В рамках компании мы создали департамент развития, который занимается поиском и внедрением новых препаратов. В настоящее время на регистрации находится оригинальный препарат «Валеокор-Q10», который мы планируем вывести на рынок в форме раствора для инъекций и таблеток. Основная сфера применения — кардиология. Регистрационное удостоверение на таблетки «Валеокор-Q10» мы ожидаем получить уже в этом году. Что касается инъекционной формы препарата, то процесс проведения клинических исследований занимает гораздо более длительное время, чем таблеток, поэтому мы надеемся, что инъекционная форма «Валеокора-Q10» поступит на рынок в 2012.

Компания «ФАРМАСОФТ» совместно с Институтом фармации (Санкт-Петербург) разработала перспективный пептидный лекарственный препарат для ветеринарного применения в форме

раствора для инъекций и геля для трансдермального применения, обладающий противовоспалительным и противоаллергическим действием. Сейчас указанный препарат находится в процессе регистрации, окончание которой и вывод на рынок ожидается в декабре 2011, после чего запланирован процесс его поэтапного внедрения в область «большой фармы».

В целом компания «ФАРМАСОФТ» планирует потратить около 100 млн рублей на инвестиции в научно-исследовательскую сферу. Уже сейчас на стадии доклинических исследований у нас находятся три препарата, область применения которых — кардиология и неврология.

В 2010 на отечественном рынке насчитывалось шесть аналогов «Мексидола», как обстоят дела на сегодняшний день?

Одним из показателей популярности любого оригинального препарата является количество воспроизведенных аналогов или дженериков, имеющих на фармацевтическом рынке. Это в полной мере касается и «Мексидола». По данным продаж, предоставленных «IMS Health Russia» за первый квартал 2011, доля «Мексидола» среди всех препаратов, имеющих такое же МНН, составляет 89,63%. То есть на долю всех остальных препаратов приходится чуть более 10%. Это объясняется тем, что врачи имеют пятнадцатилетний успешный опыт применения «Мексидола», они уверены в эффективности и безопасности оригинального препарата. Это подтверждается и большим количеством клинических исследований, проведенных в соответствии с современными российскими и международными требованиями и участием более 2500 пациентов, чего не имеет ни один аналог «Мексидола».

Насколько мне известно, «Мексидол» входит в состав других продуктов — зубных паст и ополаскивателей для полости рта.

В 2005 компания «Фармасофт» выпустила серию стоматологической продукции «MEXIDOL dent», которая была разработана и внедрена при участии ведущих специалистов в области стоматологии и фармации. Регулярное применение средств «MEXIDOL dent» значительно улучшает эстетическое состояние полости рта, сохраняет здоровье зубов и десен, а также свежесть дыхания. Серия «MEXIDOL dent» предназначена для людей, страдающих пародонтитом, гингивитом, стоматитом и другими воспалительными заболеваниями полости рта, а также для их активной профилактики. В 2010 стоматологическая серия пополнилась зубной пастой и ополаскивателем «MEXIDOL dent Professional White». При создании серии «MEXIDOL dent Professional White» были использованы новейшие разработки в области стоматологии и других направлений современной медицины. Тщательные многолетние исследования позволили получить высокоэффективные средства с уникальным составом,



что подтверждают клинические испытания. Отличительной особенностью наших зубных паст является то, что они не содержат фтор, повышенное содержание которого может привести к развитию такого заболевания, как флюороз. Также в составе паст отсутствуют агрессивные антибактериальные агенты, поэтому пасты «MEXIDOL dent» и «MEXIDOL dent Professional White» можно использовать постоянно без риска развития побочных эффектов и дисбактериоза.

Помимо этого в компании «Фармасофт» активно развивается и ветеринарное направление. В рамках этого проекта был разработан и зарегистрирован препарат «Мексидол-Вет», который с успехом применяется в ветеринарной практике для лечения и профилактики многих состояний и заболеваний у животных. Как было сказано ранее, наша компания ведет также ряд проектов по разработке новых оригинальных лекарственных средств для ветеринарного применения, которые уже в ближайшее время будут представлены на рынке.

В настоящее время «Мексидол» зарегистрирован во всех странах СНГ, а также в Монголии. Планируете ли вы расширять рынок сбыта и выходить на другие страны дальнего зарубежья?

Сейчас компания «ФАРМАСОФТ» готовит пакет документов для регистрации препарата в ряде стран Юго-Восточной Азии. Что касается европейского рынка, то на него выйти очень сложно, но мы работаем в этом направлении. Европейские страны не признают российские клинические исследования, поэтому необходимо провести эту процедуру согласно их требованиям и стандартам, а это длительный и дорогостоящий процесс. Для примера: если клинические исследования в России стоят от 1 млн рублей, то в Европе — от 1 млн евро и занимают не меньше трех лет.

В начале 2011 мы подписали договор с известной зарубежной компанией, которая будет помогать нам в процессе регистрации наших препаратов в Европе. Эта компания уже имеет опыт вывода на мировой рынок российских препаратов.

Что в планах?

Планируем открыть собственный завод по производству готовых лекарственных препаратов в ампулах и таблетках. Сейчас занимаемся поиском производственных площадей. Пока «Мексидол» для внутривенного и внутримышечного введения в ампулах производится на ФГУП «Армавирская биофабрика» и ООО МЦ «Эллара», а «Мексидол» в таблетках — на ЗАО «ЗиО-Здоровье» и ЗАО «АЛСИ Фарма».



Корреспондент: Кристина Бесчаснова



ФГБУ «РОССИЙСКИЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР МЕДИЦИНСКОЙ РЕАБИЛИТАЦИИ И КУРОРТОЛОГИИ» Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации

«Что имеем — не храним...». Эту народную мудрость в полной мере можно отнести к отношению человека к своему здоровью. Плохая экология в сочетании со стрессом, выкуренной сигаретой, забытым завтраком, и, как результат, — гастрит и язвенная болезнь желудка, сахарный диабет и артриты, инвалидность... Вряд ли можно полностью вернуть утраченное здоровье и истощенные силы организма, но попробовать восстановить...

Восстановить здоровье человека — такая непростая миссия возложена на специалистов Российского научного центра восстановительной медицины и курортологии, ныне — Российский научный центр медицинской реабилитации и курортологии Министерства здравоохранения и социального развития РФ.

В распределительном госпитале, на базе которого после его расформирования была образована Центральная курортная клиника, проходили лечение и восстанавливали свои силы раненые красноармейцы. В июле 1921 г. Наркомздрав РСФСР подписал приказ о создании Клиники при Центральной научной комиссии по изучению курортного дела. Так началась летопись Центрального ордена Трудового Красного Знамени научно-исследовательского института курортологии и физиотерапии, впоследствии преобразованного в Российский научный центр восстановительной медицины и курортологии. На протяжении всех лет своего существования Центр активно развивался как в научно-исследовательском, так и в лечебно-практическом направлениях. Медицинская реабилитация сегодня — это комплексная дисциплина, в которую входят составляющие медицинского, психологического характера, направленные на восстановление функциональных резервов организма, улучшение качества жизни, сохранение работоспособности пациента и его интеграцию в общество. Медицинская реабилитация включает комплексное применение природных лечебных факторов, лекарственной, немедикаментозной терапии и других методов. Все это является предметом наших научных исследований и практического использования в лечебно-реабилитационных и оздоровительных целях. Центр является головным научным учреждением в стране по вопросам медицинской реабилитации и курортологии.

В 2011 г. Центр, переименованный в «Российский научный центр медицинской реабилитации и курортологии», отмечает свой 90-летний юбилей!

Благодаря деятельности «РНЦ МРИК» огромное число пациентов восстановили утраченное здоровье. Существуют ли аналогичные центры в России; в мире?

Реабилитационные центры существуют и в России и за рубежом. Но отличительной особенностью РНЦ МРИК является то, что в его составе наряду с научными подразделениями работают многопрофильная клиника медицинской реабилитации для взрослых — реабилитационный комплекс (Одинцовский район, с. Юдино) и санаторно-курортный комплекс «Вулан» для взрослых и детей (с. Архипо-Осиповка, Геленджикский район). Таким об-



Директор, заслуженный врач России, член-корреспондент Международной академии проблем человеческого фактора, профессор Академии военных наук, генерал-майор медицинской службы в отставке — Виктор Александрович Линок.

Родился 1 мая 1957 в Пензенской области. В 1980 окончил Военно-медицинский факультет при Куйбышевском медицинском институте по специальности «Лечебное дело», в 1988 — факультет руководящего медицинского состава Военно-медицинской академии им. С. М. Кирова (г. Ленинград). Службу проходил на руководящих должностях в военно-медицинских учреждениях и органах управления медицинской службы Ракетных войск стратегического назначения (РВСН). В 2001 Указом Президента Российской Федерации В. А. Линку присвоено почетное звание «Заслуженный врач Российской Федерации». С мая 2003 по апрель 2010 руководил Медицинской службой РВСН. В октябре 2010 назначен директором Федерального государственного учреждения «Российский научный центр восстановительной медицины и курортологии Росздрова». Автор и соавтор более 90 научных трудов. Жизненный принцип: «Поставленную задачу надо продумать, проанализировать и выполнить с достойным качеством. Я всегда старался работать и служить так, чтобы вверенное дело или коллектив были лучшими в своем деле. И двигаться надо только вперед!» В свободное время увлекается военной историей, военной геральдикой. За большой вклад в развитие военного здравоохранения награжден орденом Почета, правительственными и общественными наградами.

разом, организационная структура Центра, на наш взгляд, является идеальным вариантом для функционирования современного учреждения науки реабилитационного профиля, на базе которого можно разрабатывать и внедрять новые медицинские технологии, на практике проверять собственные научные разработки.

Исторически наш Центр активно сотрудничает с профильными научными, образовательными и медицинскими организациями из России (Пятигорский государственный НИИ курортологии, Томский НИИ курортологии и физиотерапии, НИЦ курортологии и реабилитации в г. Сочи) и зарубежья: Белоруссии, Армении, Казахстана, Кыргызстана, Италии, Великобритании, Германии, Израиля и др. Мы гордимся тем, что и наши инновации находят свое широкое практическое применение.

Виктор Александрович, расскажите подробнее о разработке новых технологий.

Медицинская реабилитация — неотъемлемое направление медицинской науки и практики, которую мы совместно с коллегами из медицинских научно-исследовательских и лечебных учреждений разных стран мира внимательно изучаем и продолжаем развивать. Наш Центр отличается высоким научным и медицинским потенциалом, позволяющий решать серьезные исследовательские и технологические задачи. В стенах нашего учреждения работают академики, профессора, доктора и кандидаты наук; разрабатываются, апробируются и внедряются в практику новые нелекарственные технологии медицинской реабилитации и оздоровления лиц групп риска, ведутся научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по разработке новых физиотерапевтических и диагностических приборов, клинические испытания которых проходят на базе реабилитационного и санаторно-курортного комплексов. В период 2011–2013 гг. Центр планирует принять участие в проведении трех НИОКР по разработке новой физиотерапевтической аппаратуры. Специалистами нашего учреждения разработаны и представлены в Департамент инновационной политики и науки Минздравсоцразвития России предложения по развитию приоритетных направлений научных исследований в области инновационного здравоохранения по нескольким направлениям. Это биомедицинские исследования в области регенеративных технологий, новизна которых связана с использованием в этих целях физиотерапевтических аппаратов. Другое направление биомедицинских исследований связано с разработкой комплексных технологий физиотерапии, лечебной физкультуры, рефлексотерапии, психокоррекции и метаболической терапии в программах реабилитации больных с сердечно-сосудистыми заболеваниями. Новизна биомедицинских исследований, направленных на раннюю диагностику и лечение эндокринных заболеваний, в т. ч. сахарного диабета, связана с разработкой трансдермальных методов введения лекарственных препаратов.

Для повышения эффективности научных исследований в Центре ведется работа по созданию автоматизированной экспертно-консультационной системы с элементами искусствен-

ного интеллекта для разработки индивидуальных программ дифференцированного применения реабилитационных технологий с гарантированной (95–99%) эффективностью.

Понятно, что для проведения курсов медицинской реабилитации пациентов и столь масштабных и разноплановых исследований необходима большая научная площадка. Места хватает?

Сегодня научно-исследовательская работа выполняется в несколько стесненных условиях учебно-лабораторного комплекса (Борисоглебский пер., д. 9), на базе реабилитационного и санаторно-курортного комплексов. В настоящее время ведется строительство нового основного здания Центра на ул. Новый Арбат, д. 32, где он ранее и располагался. Там проводились научно-исследовательские работы, функционировали стационар на 100 коек, водо- и грязелечебницы, скважина со знаменитой московской минеральной водой. Новый комплекс будет оснащен современным медицинским оборудованием, необходимым для обеспечения научно-исследовательской и лечебно-диагностической деятельности на самом высоком уровне. В полной объеме работает отделение бальнеологии. В питьевых бюветах из восстановленных скважин снова появится «Московская минеральная». Мы с нетерпением ждем введения в строй нашего центрального объекта, и, надеюсь, к концу 2013 г. справим новоселье.

На ваш центр возложена очень серьезная миссия.

Это так. Мы занимаемся восстановлением нарушенных и утраченных функций организма после перенесенного заболевания или полученной травмы. Практическая и научно-исследовательская деятельность Центра ведется по основным

Как нет национальной таблицы умножения, так и достижения медицинской науки не должны носить национальную или государственную принадлежность.

профилям: неврологии, кардиологии, пульмонологии, гастроэнтерологии, эндокринологии, офтальмологии, артрологии, ревматологии и травматологии, гинекологии и урологии; педиатрии; клинической психологии и диетологии.

В последнее время уделяется серьезное внимание со стороны государственных структур развитию реабилитации, и сейчас в Минздравсоцразвития России готовятся соответствующие нормативные правовые документы.

Вы занимаетесь реабилитацией, то есть, по сути, возвращаете обществу в той или иной степени здорового человека. Кто может лечиться у вас?

У нас может лечиться любой гражданин, у которого есть медицинские показания для медицинской реабилитации и отсутствуют противопоказания для ее осуществления. Это определяется лечащим врачом конкретного пациента. Согласно существующему порядку на бесплатное лечение за счет средств федерального бюджета, к нам поступают пациенты, направленные органами управления здравоохранения субъектов Российской Федерации, или уполномоченными Департаментами Минздравсоцразвития России, а также федеральными государственными учреждениями, подведомственными Минздравсоцразвития России и Российской Академии медицинских наук. Также мы активно работаем с фондами обязательного медицинского страхования и в сфере платных услуг. В течение года около 4 тыс. человек проходят лечение в РК в с. Юдино, и еще около 5 тыс. пациентов получают





полноценное санаторно-курортное лечение в СКК «Вулан», среди которых более 1/3 составляют дети от 3 до 18 лет. Таким образом, ежегодно порядка 9–10 тыс. человек восстанавливают свое здоровье на базе РНЦ МРиК.

Каковы результаты восстановительного лечения?

Понимаете, к нам поступают пациенты, получившие серьезные травмы или перенесшие сложные операции, имеющие хронические заболевания. Как правило, результаты положительные, и они не могут не радовать нас как врачей и просто людей, ведь мы не только восстанавливаем здоровье пациентов, а стараемся привнести в их жизнь радость бытия, уверенность в завтрашнем дне. Это каждодневная, большая и сложная работа. Некоторые проходят несколько курсов реабилитации. В нашей практике есть немало случаев, когда человек, привезенный в инвалидной коляске, после лечения выходил из стен нашего Центра самостоятельно. А это значит, что мы не зря трудились.

Самая большая награда для врача — видеть своих пациентов здоровыми. Хорошо, когда про человека можно сказать — бывший пациент.

Это правда. Современные технологии, которые мы стараемся постоянно развивать, действительно позволяют воочию увидеть эффект реабилитации, восстановления нарушенных или утраченных функций организма. У нас наблюдаются и периодически проходят реабилитацию люди, перенесшие уникальные для сегодняшнего дня операции, например после трансплантации легких или эндопротезирования суставов. И для каждого пациента

Ежегодно порядка 9-10 тыс. человек восстанавливают свое здоровье на базе РНЦ МРиК.

разрабатывается индивидуальная методика восстановления. Одним пациентам требуется физиотерапия, другим — лечебная физкультура. Как и в любой работе, а в медицине особенно, важен профессионализм и опыт врача, да и всего среднего и младшего медицинского персонала.

Но как восстановить психоэмоциональное состояние пациента?

Медицинская реабилитация включает в себя и психологическую коррекцию, которая является важной составляющей процесса восстановления здоровья человека. Причем психокоррекция бывает порой наиболее сложной в общем процессе реабилитации. Пациент, лишившийся органа, получивший инвалидность, часто чувствует себя «неполноценным человеком».

Иногда это граничит не только с психологическими проблемами, но и с невротическими и психическими расстройствами. Понятно, что ампутированная конечность лишает человека многих привычных для него функций, и даже после длительного срока лечения, включающего протезирование и наработку навыков, человек долго не может восстановиться на психологическом уровне. Врачи прикладывают немало усилий для преодоления психоэмоциональных проблем, возвращают пациентам уверенность в себе, помогают адаптироваться в семье, обществе, тем самым повышая качество жизни и социальное функционирование личности.

В стенах Центра ведется подготовка специалистов. Вы готовите новую смену талантливых медиков?

На базе Центра проводится обучение специалистов с высшим профессиональным (медицинским) образованием в ординатуре, аспирантуре, докторантуре, а также по программам профессиональной переподготовки и повышения квалификации по определенным направлениям и программам. С этого года нами получена лицензия и начата подготовка медицинских сестер по медицинской реабилитации. В Центре работает диссертационный совет, принимающий к защите диссертации на соискание ученых степеней кандидата и доктора медицинских наук по специальности «восстановительная медицина, спортивная медицина, лечебная физкультура, курортология и физиотерапия» в области медицинских, психологических и биологических наук, а также Межведомственный (Минздравсоцразвития России и РАМН) Научный Совет по восстановительной медицине, курортологии и физиотерапии.

Практикуются ли в вашем центре нетрадиционные методы реабилитации, например тайский массаж или гимнастика йогой?

На самом деле это традиционные методы восточной медицины, которые успешно применяются на практике. В нашем Центре применяются медицинские технологии и методы физиотерапии, лечебной физкультуры, рефлекс- и мануальной терапии, массажа и др., официально разрешенные для использования в медицинской практике. Более того, мы обучаем этим методам врачей по программам послевузовского и последипломного образования, куда входят разделы гирудотерапии, рефлексотерапии, ароматерапии, водо- и грязелечения и др. Мы обмениваемся опытом с отечественными и зарубежными коллегами, делимся своими наработками, перенимаем ценный опыт других.

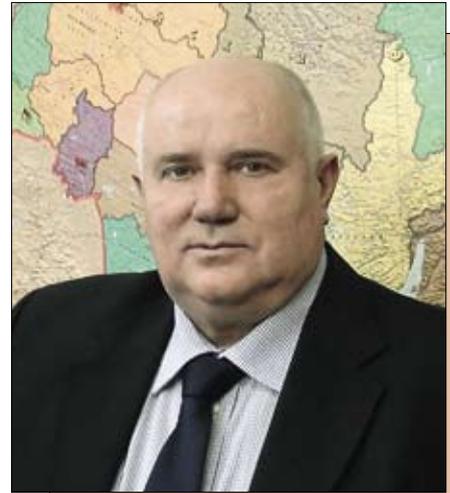
Что думаете о создании комплексной системы реабилитационных лечебных и профилактических медицинских учреждений?

Считаю, что внедрение в России разрабатываемых, в том числе и в нашем Центре, стандартов и технологий этапной реабилитации «стационар специализированной медицинской помощи — реабилитационный центр — санаторий — поликлиника» будет способствовать существенному снижению инвалидизации и повышению качества жизни пациентов после перенесенных тяжелых заболеваний, травм и хирургических вмешательств. РНЦ МРиК является постоянным участником Всероссийских и международных научных конгрессов, форумов, научно-практических конференций. Это всегда полезно, ведь есть опыт, научные знания и исследования, достижения, которыми надо делиться. И мы готовы и дальше расширять наше плодотворное сотрудничество. Как нет национальной таблицы умножения, так и достижения медицинской науки не должны носить национальную или государственную принадлежность. Мы занимаемся одним общим делом — восстанавливаем и поддерживаем здоровье людей. И в этом особая миссия врача.

Корреспондент: Елена Марголина



СТ.-МЕДИФАРМ



Испокон веков люди преклонялись перед великой силой природы. Буквально в каждой деревеньке были свои лекари и знахарки, которые прекрасно разбирались в целебных свойствах растений и лечили своих поселян народными средствами. Из поколения в поколение передавали они свой ценный опыт. Ромашка и шалфей, зверобой и мята, подорожник и крапива — эти столь знакомые с детства травы, наделенные уникальными свойствами, способны дарить людям бодрость и здоровье, а значит, радость и счастье.

Генеральный директор — Юрий Николаевич Смирнов. Родился в Тверской области в 1950 г. Имеет два высших образования. Руководил крупным военным заводом и заводом по производству лекарственных средств. Юрий Николаевич — уверенный и целеустремленный руководитель, жизненный принцип которого — «Оставить добрый след на этой земле». В свободное время увлекается охотой и рыбалкой.



трав в предгорье Большого Кавказского хребта — крае альпийских лугов и минеральных источников. Сегодня «Ст.-Медифарм» является ведущим отечественным производителем лекарственных препаратов, биологически активных добавок и сухих чайных напитков из лекарственного растительного сырья.

Юрий Николаевич, почему решили заниматься травами? Верите в великую силу природы?

В силы природы нельзя не верить. Свою состоятельность и могущество природа доказывает на протяжении всего существования нашей планеты. Все животные разбираются в травах и лечатся ими. Человек — тоже дитя природы, и накопленный веками опыт должен грамотно использовать себе во благо. Мои родители были медиками, и проблемы здравоохранения были мне знакомы и близки с детства.

Компания «Ст.-Медифарм» образовалась в 1990 г., когда Россия вступила на новый путь развития. Непростая экономическая и политическая ситуация привела к переделу рынков, развалу налаженных связей, закрытию многих промышленных предприятий. На рынке ощущалась острая нехватка хороших лекарственных растительных препаратов, и тогда я с коллективом единомышленников принял решение о создании совместного предприятия по выпуску продукции из лекарственных растений. На тот период времени небольшой ассортимент подобной продукции выпускал только Красногорский завод, т. е. эта ниша была практически свободна. Мы стали вторыми производителями в этой отрасли и открыли завод по выпуску лекарственных средств на основе

Значит, вхождение на этот рынок было несложным? А как обстоят дела сегодня? Конкуренция подстегивает?

В те годы можно было начать любое дело и стать монополистом. Главными условиями были желание, наличие финансов и некоторое количество ума. Сегодня сформировалась достойная конкуренция, и чтобы работать на этом рынке и удерживать занятые позиции, надо не только использовать накопленный опыт, но и прикладывать дополнительные усилия, предпринимать серьезные шаги в плане дальнейшего развития.

То есть не все так просто?

Если открытым текстом, то да: применяются и ценовые войны, и демпинг, и не очень честные пути выхода на рынок. Если говорить о соотношении «цена-качество», то, конечно, цена продукции напрямую зависит от качества сырья. Когда новые игроки приходят на рынок и заявляют низкую цену на свою продукцию, это означает, что они изначально приобретают сырье не самого высокого качества, от которого мы зачастую просто отказываемся.

Довольно открытое заявление. Но в таком случае производитель может поставить высокую цену, не обеспеченную качеством товара.

Обмануть ожидания покупателя можно только один раз. Потом вы навсегда потеряете его доверие и лояльность к бренду. Скажу больше, та же ромашка может содержать действующие эфирные масла, а может и не иметь их. Понятно, что на упаковке это не указано и по внешнему виду не определяется. Но в одном случае она оказывает лечебное действие, а в другом — нет. Конечно, и производитель, и покупатель это понимает.

На протяжении многих лет ЗАО «Ст.-Медифарм» удерживает лидирующие позиции на этом рынке, что является показателем безупречного качества нашей продукции. Недавно мы провели интересный подсчет: ежегодно наше предприятие выпускает порядка 3,5–4 млн пачек, которые неизменно распродаются. Если учесть, что на каждого потребителя приходится по одной пачке, то можно считать, что за 20 лет своей деятельности мы помогли обрести здоровье 80 млн человек. А это немало!

Как проверяется качество продукции?

Вся наша продукция проходит многоступенчатый контроль качества. Еще на стадии приобретения сырья мы проводим входной контроль в собственной лаборатории, аккредитованной Минздравсоцразвития РФ. (Аккредитация проводится каждые 5 лет). Следующий этап — проверка сырья в государственной краевой лаборатории на наличие действующих веществ, микробиологии, радиации. В случае положительных результатов выдается соответствующее заключение и начинается непосредственное производство. Готовая продукция поступает на склад, где краевая лаборатория проверяет ее по всем показателям: соблюдение

Проверка сырья для производства лекарственных сборов из лекарственных трав, и последующая многоступенчатая проверка готовой продукции — такие правила должны быть обязательными для всех производителей.

технологического процесса производства, условия хранения на складе и т. п., и выдает нам разрешение на продажу.

Наши партнеры-дистрибьюторы поставляют продукцию в различные регионы, где государственная лаборатория снова проводит выборочный контроль нашей продукции и дает свое заключение. По таким правилам работает наша компания.

В принципе, эти правила должны быть обязательными для всех, и если по каким-то параметрам на определенном этапе проверки обнаруживается несоответствие заявленным показателям, должна производиться выемка всей партии продукции. Такая система будет препятствовать попаданию бракованной продукции на прилавки аптечных сетей.

Также для повышения контроля качества весьма своевременно отреагировал Минздравсоцразвития РФ, сформировав передвижные испытательные лаборатории, которые выезжают на место и проводят в аптеках экспресс-анализ товаров. В настоящее время созданы региональные лабораторные центры, на которые возложена ответственность за проверку качества продукции.

С недавнего времени аптечные прилавки пополнились биологически активными добавками. Покупатель неоднозначно относится к этим

продуктам: одни — активно пропагандируют БАДы, другие — слепо верят в их чудодейственные свойства, третьи — откровенно ругают. Юрий Николаевич, дайте, пожалуйста, экспертную оценку: какова их реальная эффективность?

Скажу следующее: в отличие от лекарственных препаратов, произведенных на основе лекарственных трав, БАДы не проходят тщательный контроль, и действующих лекарственных веществ в них может быть совсем мало или не быть вовсе. БАДы проверяются только один раз — во время регистрации, и, как правило, исследуется выборочная серия. Такое положение дел сподвигло многих производителей приступить к производству БАДов, что вполне естественно: их производство вдвое дешевле. Но что в результате получает покупатель? Судите сами, если для производства БАДов используется сырье, качество которого не контролируется, то и продукция будет малоэффективной.

Другая сторона вопроса — появление в аптечных сетях продукции под собственными торговыми марками. В данном случае покупатель должен понимать, что такую продукцию можно делать только из БАДов, а производителем собственных торговых марок для аптечных сетей должно быть только производство, выпускающее лекарственную продукцию из лекарственных трав. Вывод напрашивается сам собой.

«Ст.-Медифарм» выпускает лекарственные препараты, соответственно мы не можем выпускать некачественную продукцию для БАДов для аптечных сетей под собственной торговой маркой. Это невозможно. Устойчивость и многолетний опыт работы на этом рынке позволяют понимать весь алгоритм грамотного построения работы в этом сегменте. Мы знаем свою продукцию, отвечаем за ее качество, и нам не стыдно представлять ее на этом рынке. Это лицо нашей компании, наша визитная карточка, наша репутация.

Юрий Николаевич, расскажите, пожалуйста, о своем производстве.

Наш завод по производству лекарственных трав общей площадью 2,5 га находится на юге России. Здесь производится весь технологический процесс, начиная от сортировки, сушки и измельчения трав до фасовки готовой продукции. Производственная мощность — порядка 400–500 тыс. пачек в месяц. Ассортиментная линейка составляет 140 видов продукции, каждая из которых снабжена инструкцией по применению.

Завод оснащен современным оборудованием, парк которого постоянно обновляется. По данным DSM Group за 2010 год компания «Ст.-Медифарм» занимает второе место по продажам лекарственных трав в фильтр-пакетах среди российских производителей.

За счет чего достигается высокое качество?

Я считаю, что высокое качество продукции, выпускаемой «Ст.-Медифарм», — это заслуга наших сотрудников. У нас работают люди с большим практическим опытом. Да, да, при производстве лекарственной продукции из лекарственных трав большое значение имеет практика, поэтому изначально мы подбираем опытных специалистов, ведь от их умения и навыков зависит конечная продукция. Второе — работа с надежными поставщиками сырья, которые владеют большими познаниями в области сбора лекарственных трав, со многими из которых мы сотрудничаем уже почти 20 лет. Растения собираются в экологически чистых районах — на Северном Кавказе, Сахалине и Си-



бири, а также в Болгарии, Китае, Индии, Индонезии. Сегодня мы закупаем около 45 различных видов растений. Некоторые виды трав по нашим заявкам специально высаживаются на плантациях: мята, шалфей, ромашка и др.

Какой этап, по вашему мнению, наиболее сложный в производстве продукции?

Сложности могут возникать на всех этапах производства, главное — как ты относишься к своему делу. Ответственное отношение к работе позволяет решить многие проблемы. Для нас важно не только произвести качественную продукцию, но и донести ее до потребителя таким образом, чтобы имеющиеся эфирные масла и другие лекарственные составляющие растений были сохранены наилучшим образом.

Тем не менее наиболее сложным всегда остается этап продаж. Понимаете, можно произвести и подводную лодку, и космический корабль, но куда важнее — найти покупателя этой продукции. В процессе продаж задействованы различные механизмы, которые не всегда способствуют этому процессу.

Покупательский спрос может влиять на выпуск и ассортимент?

Да, как и многие лекарственные товары, наша продукция подвержена сезонности спроса. Негативные политические процессы, происходящие в государстве, тоже влияют на самочувствие людей, и тогда повышенным спросом пользуются успокаивающие чаи. Новая привычка людей питаться в фаст-фудах влечет к повышенному спросу на сборы лекарственных трав, положительно влияющих на пищеварение. Таким образом, на ассортиментную линейку нашей продукции влияют не только снег, ветер и слякоть, но и развитие экономических и политических процессов.

Многие считают, что синтетические лекарственные средства более эффективны, нежели лекарственные травы.

Посмотрим на ситуацию с разных сторон. Существуют лекарства, произведенные путем химического синтеза, которые вместе с быстрым лечачим эффектом зачастую оказывают побочное негативное действие на здоровые органы. Другие большие подгруппы лекарственных препаратов — экстракты из лекарственных растений и непосредственно сами лекарственные растения. У пациента всегда есть выбор — проглотить таблетку и получить быстрый эффект, но при этом не стоит забывать о побочных негативных эффектах препарата, либо заменить его лекарственным растением, целебные свойства которого будут действовать на орган локально и не нанесут вреда организму. Но надо понимать, что такое лечение займет больше времени.

Безусловно, любой здравомыслящий человек понимает, что в природных травах гораздо больше пользы, чем в синтетических препаратах. Но в большинстве случаев лечачие врачи выписывают пациентам таблетированные лекарства, и крайне редко мы слышим рекомендации по использованию лекарственных трав. Исключения составляют лишь фитотерапевты.

Еще в институте врач получает установку: вылечить пациента как можно

быстрее и вернуть его на производство. С этой точки зрения система построена правильно. Но если принимать во внимание полезность такого быстрого выздоровления, то более гуманными оказываются методы лечения лекарственными травами. (Понятно, что есть болезни, которые возможно вылечить только сильными медикаментозными средствами.) Но и на врача-фитотерапевта в медицинских институтах практически не учат. Почему? — Не знаю.

Есть и другая сторона медали. Выпуск лекарств — большой и серьезный бизнес. Продажа лекарственных препаратов — это прибыль аптеки, дистрибьютора, производителя. Если учесть, что прибыль, полученная от продажи лекарственных трав, значительно ниже прибыли от реализации лекарственных препаратов, то вывод напрашивается сам собой. Приведу такой пример. По нашим запросам проводились различные исследования, которые показали, что применение такого лекарственного растения, как гинкго билоба (на один прием), в шесть раз дешевле принимаемого таблетированного лекарственного аналога при том же лечебном эффекте. Однако дистрибьюторам просто невыгодно заниматься продажей этого лекарственного средства в виде сырья в фильтр-пакетах.

На мой взгляд, наиболее правильным лечением можно считать методику, когда полученный медикаментозными препаратами эффект закрепляется лекарственными травами. В последнее время многие западные врачи все больше склоняются к такому методу лечения больных.

||| *За 20 лет своей деятельности мы помогли обрести здоровье 80 млн человек. А это немало!*

Новые продукты выпускаете? В каких направлениях думаете развиваться дальше?

Ежегодно в ассортименте «Ст.–Медифарм» появляются две-три новинки. И останавливаться на достигнутом мы не собираемся. Если говорить о наших стратегических планах, то в настоящее время мы приступили к реконструкции и комплексному перевооружению производства. Дело в том, что с 2014 года будет введена международная система качества GMP, на которую должны будут перейти все предприятия нашей отрасли. Готовиться к завтрашнему дню надо уже сегодня, соответственно реконструкция ведется с учетом всех требований: мы расширяем производственные площади, закупаем новое оборудование, внедряем новые системы организации труда и контроля качества. Все это позволит производить новые виды продукции. Так, мы планируем приступить к производству новых лекарственных форм на основе растительных экстрактов, что даст возможность вывести на российский рынок импортозамещающие продукты достойного качества. В настоящее время львиная доля всех экстрактов закупается в Китае. Надеюсь, эту тенденцию нам удастся изменить. На этом рынке ЗАО «Ст.–Медифарм» работает уже более 20 лет, преследуя единственную цель — выпустить как можно больше полезных лекарственных средств из лекарственного растительного сырья, которые позволят вылечить, сохранить и укрепить здоровье людей. Мы занимаемся созиданием, и это наша гражданская позиция. А еще, и это, пожалуй, главное, мы стремимся научить людей грамотно использовать целебную силу природы.

Корреспондент: Елена Марголина



НПП «БИОНОКС»



Генеральный директор, профессор, д. м. н. — Василий Вячеславович Лебедев. Изобретатель СССР. Лауреат премии Правительства РФ в области науки и техники. Родился в 1945 в Москве. Окончил 2-й Московский медицинский институт им. Н. И. Пирогова. Работал в Институте молекулярной биологии, где защитил диссертацию, затем — в НИИ химико-физической медицины, в ЦНИИ эпидемиологии. Василий Вячеславович — серьезный ученый и откровенный собеседник с большим чувством юмора. С таким эрудированным человеком приятно и интересно общаться, и говорить с ним можно на любую тему. На вопрос: «О чем мечтаете?», ответил очень просто, как настоящий ученый: «Мечтаю завершить начатое дело».



Профессор, доктор медицинских наук, Лауреат премии Правительства РФ в области науки и техники. Все эти регалии принадлежат удивительно энергичному человеку, ученому с большой буквы Василию Вячеславовичу Лебедеву. Когда в дни путча в 1991 г. он с группой единомышленников зарегистрировал научно-производственное предприятие «Бионокс», в успех предприятия верили немногие. А он — верил!

Василий Вячеславович, заниматься наукой в России — дело неблагодарное, и отчаяться на этот шаг могут только закоренелые альтруисты. Похоже, вы один из этих могикан.

Наука движет все исторические процессы. Когда почти 50 лет назад я начинал изучать белки, позже названные регуляторными пептидами, которые контролируют и нормализуют работу отдельных органов и целых систем организма, сфера их применения представлялась еще весьма туманной. Но, как и все ученые, я верил в положительный результат. Поначалу было трудно, и каждый шаг давался нелегко, требуя незаурядных усилий и изобретательности, ведь при полном отсутствии финансирования и господдержки нужно было не только разработать принципиально новые препараты, но и с нуля создать химико-фармацевтическое производство. Сегодня группа компаний «Бионокс» не только создает и совершенствует наукоемкие технологии пептидных лекарственных препаратов, но и масштабирует технологии их промышленного производства.



Сколько времени требуется современной науке для разработки нового фармацевтического препарата?

Понимаете, условия для создания такого могут быть разными. К примеру, разработка и вывод на рынок нового фармпрепарата в условиях рыночной экономики в Северной Америке или Западной Европе стоит 1–1,5 млрд \$. Понятно, что это очень серьезные деньги, даже в сфере большого бизнеса. В среднем, рождение нового препарата занимает не менее 15 лет.

Мы начинали с идеи, и, конечно, таких денег у нас не было. Поэтому мы не смогли (и не можем по сей день!) выйти с данным препаратом в страны Америки и Европы. Проблема очень большая, и она касается не только нашего предприятия, но и всей инновационной политики фармацевтической отрасли. Здесь надо различать два момента. Во всем мире есть ряд инновационных предприятий, которые занимаются разработкой новых препаратов. Они получают патент и в течение его действия занимаются научными исследованиями.

За это же время они также должны успеть «выкинуть» товар на рынок и окупить свои затраты: если компания должна потратить 1,5 млрд \$, а срок действия патента, например в Америке, составляет 17 лет, из которых 15 уходит на разработку, то за оставшиеся 2–3 года надо успеть вернуть инвестиции. Понятно, что при таком раскладе стоимость оригинальных импортных лекарственных препаратов достаточно высока.

Дело в том, что права интеллектуальной собственности, например, на литературные произведения или произведения искусства составляют 70 лет. А на изобретения (в Америке) — всего 17, в нашей стране — 20. Срок, как видите, небольшой. Такое положение дел приводит к тому, что в последнее время новых препаратов выводится на рынок все меньше и меньше, что в свою очередь говорит о наблюдающемся кризисе инновационных фармацевтических компаний всего мира. Сегодня гораздо выгоднее заниматься производством копий (дженериков). Надо констатировать, что инновационные и дженериковые компании не дружат между собой, ведь любая дженериковая компания с точки зрения инновационной является маргинальной в своей основе, т.к. пользуется плодами чужих трудов. При этом они несут минимум затрат и получают прибыль. Думаю, вы понимаете, почему при общем высоком уровне научно-технического прогресса столь ничтожны результаты создания новых фармацевтических препаратов.

Конечно, это в первую очередь характерно для зарубежного рынка фармацевтики. Российский рынок фармацевтических разработок работает в принципиально других условиях, но, поскольку Россия становится частью мирового рынка, нас это очень скоро коснется. Такова общая тенденция.

Какой видите выход?

Нужно в законодательном порядке поменять срок действия патентов и привести их к уровню, существующему для других форм интеллектуальной собственности.

Есть и другая сторона вопроса. Нам сегодня повсеместно говорят об импортозамещающих продуктах, о необходимости переориентировать фармацевтический бизнес на создание копий — дженериков, чтобы таким образом заместить лекарственные препараты, которые Россия вынуждена закупать за границей. Но, позвольте, это будет еще больше тормозить развитие отечественных инновационных фармацевтических компаний, т.к. подобный сценарий развития бизнеса (импортозамещение и его финансовая поддержка) станет настолько выгодным, что никакой

здравомыслящий человек просто не станет заниматься научными разработками. Такое положение дел приведет к наполнению рынка устаревшими препаратами, не отвечающими современным требованиям медицины, и к полному кризису фармацевтической отрасли страны. А это очень серьезно, и, к сожалению, такого глубокого видения проблемы я пока не вижу среди наших руководителей государственных структур. Для них это слишком отдаленная перспектива развития отрасли. Но думать об этом надо уже сегодня. Завтра отставание станет неизбежным фактором.

Трудно, но вам, тем не менее, удастся вывести на фармацевтический рынок новые препараты. Расскажите о них.

НПП «Бионокс» — инновационная компания. Свой бизнес мы строим на создании принципиально новых лекарственных препаратов. Одна из наших разработок — создание препарата «Имунофан», который уже сегодня получил широкое клиническое применение. Надо сказать, что появление оригинального препарата крайне редкое событие. Хочу отметить, что в настоящее время во всем мире ежегодно создается не более 2–3 новых оригинальных лекарственных препаратов! А ведь еще 10–15 лет назад эта цифра доходила до 15. Спад фармацевтической отрасли — налицо.

Сегодня «Имунофан» успешно применяется не только в отечественной медицине. Мы экспортируем препарат

Главная проблема

вырождения инновационных фармацевтических компаний — в перекачивании финансовых потоков в дженериковые компании.

в страны постсоветского пространства, а также страны Магриба, где он получил признание и авторитет. В странах Африканского континента люди часто болеют инфекционными вирусными заболеваниями, для лечения которых требуется применение дорогостоящих препаратов группы интерферонов, что практически недоступно для экономики этих стран. В данном случае «Имунофан» является хорошей альтернативой, поскольку обладает выраженным противовирусным действием.

Уверен, «Имунофан» нашел бы свое применение и в странах Западной Европы, и в США, но, к сожалению, мы не мо-

жем его экспортировать ввиду крайней дороговизны регистрации. И в этом проглядывается общая политика, направленная на безусловную изоляцию России от западных рынков.

Это категорическое заявление.

Об этом все знают. Если даже вы построили завод по всем правилам GMP, все равно не сможете пройти валидацию (разрешение на выпуск) по ряду причин, и ваша продукция никогда не попадет на западный рынок. Даже если бы я был гениальным изобретателем и создал препарат, обеспечивающий бессмертие, то и в этом случае он бы не прошел валидацию, потому что деньги играют гораздо большее значение, чем жизни людей. И с этой горькой истиной нужно смириться.

Удивительно слышать такие печальные слова от вас, человека-оптимиста.

Я — реальный человек. Если вы производите фармацевтику в России, то у вас нет никаких шансов выйти на европейский рынок. Мне часто поступают предложения от американских коллег вести разработки, производить продукцию и торговать ею в США, открыв там новую биотехнологическую компанию, но такой сценарий меня не устраивает. Наверное, я закоренелый патриот.

Неужели Россия не заинтересована выводить отечественные разработки на зарубежные рынки? Обычно страны гордятся своими открытиями и достижениями на мировом рынке.

Я полагаю, что на сегодняшний день наши руководители считают, что такой необходимости нет. Поэтому и нет господдержки. Спросите почему? — Главное на сегодня — провести импортозамещение. Но, с другой стороны, нам говорят о наполняемости бюджета. Ко-

Для успешного развития предприятия стратегическое мышление является определяющим, как и для успешного развития всей страны.

нечно, по программе здравоохранения многие лекарственные препараты поставляются населению бесплатно, что хорошо. Но это ложится тяжелым бременем на бюджет. Пополнить бюджет, хотя бы частично, можно в случае проведения успешной политики импортозамещения, ведь тогда деньги будут осваиваться на месте. Но надо сделать и следующий шаг, чтобы увидеть возможные послед-



ствия. А для этого нам не хватает стратегического мышления. Сегодня оно, скорее, тактическое, в котором вопросы решаются легче.

И тем не менее вы добились потрясающих результатов! Ваша продукция признана всем мировым сообществом.

Это так. Путем долгих исследований различных вариантов химической структуры пептидов нам удалось синтезировать пептид, в тысячи раз превосходящий естественные по активности и силе регуляторного действия. На его основе был создан препарат «Имунофан», который по своим иммунорегулятивным характеристикам не имеет аналогов в мировой фармакологии. За разработку и внедрение «Имунофана» в практическое здравоохранение мы были награждены премией Правительства РФ.

Сегодня мы продолжаем заниматься научными разработками, расширяем производство. У нас установились тесные научно-производственные связи с рядом американских компаний, которые поддерживают наши разработки и идеи. Меня как ученого не может не радовать успешное сотрудничество с биотехнологической компанией «GalenBio» (Сан-Диего, Калифорния), с Национальным институтом здоровья (НИН) — главным распределителем финансовых потоков на медицинские исследования, которые очень высоко оценивают результаты наших исследований. В настоящее время мы выполняем совместные программы по созданию новых синтетических вакцин.

Это новое слово в медицине?

Можно сказать и так. Поясню. Мы часто слышим, что вакцинация — не всегда оправдана и от нее можно отказаться. Но в таком случае мы никогда не победили бы такие заболевания, как полиомие-

лит, дифтерия и др. И это факт. Но откуда, спросите вы, такое недоверие к вакцинации? Есть ли к этому предпосылки? — Дело в том, что выпускаемые сегодня вакцины имеют ограничения по применению среди пациентов, страдающих теми или иными заболеваниями. Они могут вызывать ряд тяжелых побочных эффектов. Создание синтетических вакцин будет означать полное устранение всех этих противопоказаний и побочных эффектов.

Есть и другое, более важное свойство: можно будет создавать вакцины против заболеваний, на которые организм сейчас не дает защитной реакции. Например, человек, переболевший воспалением легких, малярией и некоторыми другими инфекциями, не приобретает иммунитета против этих заболеваний. Синтетические вакцины позволят создавать в организме человека иммунитет к тем заболеваниям, к которым сам организм таковой не вырабатывает. Более того, эти вакцины станут ключом для перспективного лечения онкологических заболеваний. Понимаете, беда этих заболеваний века в том, что организм человека не распознает клетки опухоли — поэтому они и развиваются. Если бы такой иммунитет вырабатывался, то не возник бы и сам опухолевый рост клеток. И существенную помощь в борьбе с этим недугом человечества могут оказать синтетические вакцины. За ними — будущее!

Но, позвольте, это же настоящий прорыв! Вы, как всегда, смотрите в завтрашний день медицины.

Этим направлением сегодня достаточно интенсивно занимаются и наши американские коллеги. Они очень заинтересованы в сотрудничестве с нами, так как пептиды, которые мы сегодня используем в качестве лекарственных препаратов, создают в организме человека

возможности усиленного действия этих вакцин. Другими словами в комбинации с нашими пептидами синтетические вакцины повышают свою активность, и такой симбиоз дает очень интересный результат. Это качественно новый виток развития медицины.

Понятно, что это инновационное открытие взволновало зарубежное медицинское сообщество. А какова реакция отечественной медицины?

Знаете, чем отличается американский чиновник от российского? Я скажу. Американский чиновник говорит, что наши пептиды и синтетические вакцины очень нужны Америке, и они хотят продвигать это направление. А у нашего чиновника, познакомившегося с подобной информацией, глаза становятся как две тухлые маслины. Он смотрит на тебя как на лютого и ненавистного врага, который хочет загрузить его конкретной работой. Вот в чем разница. Все дело в том, что американский чиновник любит свою страну, а российский — любит только себя и свое чиновничье кресло. И это ужасно! Я, к своему ужасу (и стыду), уже полгода не могу получить простую мультивизу для американских ученых, приглашенных для проведения научных семинаров в России. И это несмотря на то, что договор в области научно-технического сотрудничества подписан в рамках меморандума наших президентов — господина Б. Обамы и Д. Медведева. Я даже не говорю о возможных грантах или субсидиях, которые могли бы быть выделены на выполнение этой программы, напрямую связанных с проведением столь масштабных и перспективных исследований.

На какой стадии находятся ваши новые разработки?

Мы серьезно продвинулись в этом направлении, и в настоящее время ведутся экспериментальные работы. Сейчас с нетерпением ждем результатов. Но знаете, что может получиться? В результате исследований Америка получит синтетические вакцины, а мы — опоздаем и будем вынуждены их закупать в Америке. Я уверен, что через 15 лет синтетические вакцины полностью вытеснят традиционные вакцины, что приведет к абсолютной зависимости от импорта и утрате биологической безопасности населения. Тогда российское здравоохранение будет чувствовать себя не лучшим образом. Думаю, российские чиновники это понимают, но напрягаться им не хочется.

И это не единственное направление ваших разработок.

Другое важное направление, которое мы ведем, это создание препарата

для преодоления множественной лекарственной устойчивости (МЛУ). На эту тему в мире насчитывается порядка 40 тыс. публикаций, но пока не создано ни одного препарата. Мы занимаемся разработкой этой темы, и, надо сказать, достаточно успешно. В настоящее время проводится первая фаза клинических испытаний нового препарата.

И это снова прорыв в медицине!

Это так. Рабочее название препарата — «Биопоэтин», который способен преодолевать феномен множественной лекарственной устойчивости (МЛУ). МЛУ возникает в результате одновременной толерантности ко многим препаратам из-за того, что естественные физиологические функции детоксикации организма начинают приобретать патологический характер. В процессе жизнедеятельности клетки в ней образуются шлаковые продукты, которые необходимо вывести. Эти функции выполняет внутриклеточная транспортная система, выносящая токсины во внеклеточное пространство. Проблема состоит в том, что одновременно она «откачивает» и присутствующие в клетке лекарства, которые в этом случае не окажут полезного действия, но вызовут интоксикацию. Устойчивость подобного множественного характера возникает у людей, длительно принима-

Конечно, я как ученый всячески поддерживаю совместные разработки, ведь мы делаем одно общее дело для блага людей. Но хотелось бы, чтобы важностью этих разработок прониклись и российские чиновники от науки.

ющих лекарства, например при лечении онкологических заболеваний, туберкулеза, малярии и др. Разработанный нами «Биопоэтин» осуществляет регуляцию работы «транспортных насосов» и делает клетки чувствительными к действию препаратов.

Это направление одновременно с нами активно разрабатывают американские ученые, которые ясно заявляют о своей заинтересованности в наших исследованиях и создании нового препарата. Более того, Минздравсоцразвития Америки и NIH высказывают свою готовность оказывать нам всяческое содействие. Но вот что парадоксально: занимаясь разработками такого порядка, я оказался не включенным в состав российской делегации (хотя являюсь участником этой програм-



мы) и не был приглашен на форум, который проводился Российской Академией наук в рамках меморандума Б. Обама — Д. Медведев в апреле этого года. Тогда американские чиновники из Минздравсоцразвития США включили меня в состав своей делегации. В результате я был вынужден выступать от американской делегации. Это ли не парадокс!

В этом году НПП «Бионокс» отмечает свое 20-летие. Для научно-производственного предприятия, работающего в России, это огромный жизненный путь. Ваши пожелания отечественной науке.

Ученый всегда должен оставаться оптимистом. Знаете, я — счастливый человек. Мой отец, Лебедев Вячеслав Васильевич — известный нейрохирург, явился для меня жизненным и нравственным примером служения Родине, людям. Однажды, улыбаясь, он сказал мне: «Хочешь быть счастливым — живи для других». В своем служении он был счастлив. И я вам скажу — не может быть счастья только для себя. К твоему счастью должны быть приобщены и другие люди. А жизнь без счастья — серая и заунывная, как экономическая политика фармацевтического бизнеса.

Но мы — оптимисты и отступать не намерены. наших открытий ждут люди. Они надеются на нас, верят в нас, и мы их не подведем.

Я уверена, что люди, подобные вам, оставляют свой след в науке, в жизни многих людей и даже поколений. То, чем занимается ваша компания, не может быть не замеченным. Это нужно человечеству. И спасибо вам за ваш труд.

Корреспондент: Елена Марголина

ТД АГАТМЕДФАРМ

«Представьте себе, с каким настроением будет делать операцию хирург, если он наденет халат, у которого не хватает хлястика, или операционный комплект не соответствует нормам, — говорит Алла Кузьминична Шарапова — учредитель компании «ТД АгатМедФарм». — Его раздражение от неудобной одежды или комплекта, безусловно, отразится на качестве операции. А это жизнь пациента». Алла Кузьминична и коллектив компании «ТД АгатМедФарм», специализирующейся на производстве одноразовой медицинской одежды и белья, всегда в своей работе делали ставку на качество и удобство выпускаемых изделий. А чтобы создавать высококачественные белье и одежду, специалисты компании сотрудничают и регулярно консультируются с практикующими врачами ЛПУ и НИИ. Например, комплект операционного белья для аортокоронарного шунтирования Алла Кузьминична разрабатывала совместно с сотрудниками оперблока и под руководством великого хирурга-трансплантолога В.И. Шумакова.



Учредитель — Алла Кузьминична Шарапова. Окончила институт иностранных языков, Высшую коммерческую школу и курсы патентоведов. Была военным переводчиком в Египте, работала в торговом отделе британского посольства в СССР, московских представительствах иностранных фирм, в системе Главного управления по обслуживанию дипломатического корпуса. В 1981–1983 — сотрудник штаб-квартиры Всемирной организации здравоохранения в Женеве. По возвращении на Родину работала в московском представительстве «Mannesmann» (Германия), позже — в российском представительстве фармацевтического концерна «Sandoz» (Швейцария).

В 2008 за достижения в бизнесе награждена орденом «Малахитовая звезда», а ее имя внесено в каталог «Знаменитые люди России — Малахитовая звезда». В 2010 включена в реестр «Лучшие управленцы России». В 2010 награждена орденом «Звезда Славы Отечества». В 2011 включена в энциклопедию «Лучшие люди» Большой международной энциклопедии.

Какую продукцию на сегодняшний день «ТД АгатМедФарм» может предложить своим заказчикам?

Мы разрабатываем и производим хирургические костюмы, универсальные наборы, постельное белье, комплекты для гемодиализа, кардиохирургии, нейрохирургии, аортокоронарного шунтирования, электрокардиостимуляции, ортопедии, травматологии, гинекологии, цистоскопии, акушерства и урологии. Кроме этого компания поставляет одноразовые медицинские изделия для косметических салонов, фитнес-клубов и саун.

Какие новые изделия вы вывели на рынок?

Сейчас в процессе регистрации находится товарный знак «АгатМедФарм», под которым мы представим на рынок два вида продукции — чехол для сбора жидкости и чехол для микроскопов. Чехол

для сбора жидкости изготовлен из полиэтилена высокого давления плотностью 80 тпк. Он оснащен системой креплений, которая препятствует протеканию. Аналогов нашему чехлу для сбора жидкости нет ни на отечественном, ни на зарубежном рынке. Поэтому мы хотим как можно быстрее запатентовать данное изделие, чтобы никто не смог повторить нашу разработку.

Что касается чехла для микроскопов, то мы пока единственная из отечественных компаний, кто производит данное изделие. На российском рынке присутствуют западные аналоги, но их стоимость в несколько раз превышает стоимость нашей продукции. Для сравнения — чехол для микроскопа одного ведущего немецкого производителя стоит 5 тыс. рублей, чешского — 3 тыс. рублей, наше изделие стоит всего 750 рублей, а по качеству не уступает западным аналогам.

Кроме того, в 2011 мы зарегистрировали новый комплект белья для кесарева сечения. От предыдущего он отличается большим количеством элементов и новой, более удобной конструкцией простыни для рожениц.

1 января 2011 вступил в действие закон о продаже товаров через аукционы. Как он отразился на деятельности вашего предприятия?

Конечно, принятие данного закона несколько осложнило деятельность не только нашей компании, но и большинства предприятий отрасли. Но мы пока успешно справляемся и надеемся, что и в дальнейшем это не повлияет существенно на нашу работу. Основная проблема, возникшая после вступления в силу закона, — большие материальные вложения, необходимые для участия в аукционах.

К сожалению, этот закон не очистил рынок от фирм, которые существенно занижают цену, лишь бы выиграть аукцион. А после того, как побеждают, поставляют клиентам продукцию ненадлежащего качества или же вкладывают в комплект меньшее количество изделий, чем заявляли. В основном все эти компании поставляют свой товар из-за границы. Все прекрасно знают, сколько стоит доставка и таможенные услуги. И как при этом можно продавать изделия по стоимости в два раза ниже рыночной?! В такой ситуации теряют все: клиника закупает некачественный товар, нормальные производители теряют клиентов, так как в итоге демпингующие фирмы не сумеют стать постоянными клиентами клиник.

Несмотря на все трудности, наша компания уже победила во многих аукционах, и в будущем мы надеемся только на хорошее, тем более, что наша продукция, ассортимент и цены дают нам все шансы успешно работать на рынке!

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

АССОЦИАЦИЯ АПФ



Сегодня Ассоциация производителей фармацевтической продукции и изделий медицинского назначения (Ассоциация АПФ) — одна из ведущих организаций, объединяющая в своих рядах 22 отечественных производителя медицинской продукции и ее дистрибьюторов. Ассоциация начинала свою деятельность в 2001, когда в ее состав входило всего три предприятия. 17 апреля 2011 Ассоциация АПФ отметила свой 10-летний юбилей. О деятельности Ассоциации и итогах десятилетней работы рассказывает Председатель Координационного совета Надежда Константиновна Дараган.

Какие цели и задачи ставит перед собой ваша организация?

Наша Ассоциация представляет интересы отечественных производителей медицинской продукции. Обеспечение здравоохранения и населения России высокоэффективной, качественной и доступной отечественной продукцией медицинского назначения является главной целью работы нашей Ассоциации. Этого возможно добиться путем участия в построении цивилизованного российского рынка медицинской продукции, организации реальной помощи по переходу к передовым технологиям, внедрению на предприятиях требований GMP и /или ISO, содействия производству качественной продукции, отвечающей международным требованиям, а также эффективным и своевременным решением актуальных вопросов предприятий — членов нашей Ассоциации.

Какие предприятия входят в состав Ассоциации АПФ?

В наших рядах — представители малого и среднего бизнеса, производители фармацевтических субстанций, лекарственных препаратов, медицинской техники и изделий медицинского назначения, дистрибьюторы. Это «АПФ-трейдинг», «Алфарм», «ИммуноГем», «Гритвак», «ЛАНАФАРМ», «Московская фармацевтическая фабрика», «Мосхимфармпрепараты» им. Н.В. Семашко, «Дальхимфарм», «Озон», «Активный Компонент», «Вертекс», «ИНПЦ «Пептоген», «Самарамедпром», «Альтфарм», ГУЗ ИОСПК, «Сахамедпром», «Красногорсклексредства», «Эвалар», «Производственное объединение «Завод им. Серго», «Медикон», «Панаген», «Здравимпэкс». Ассоциация открыта для вступления новых членов, которые, войдя в ее состав, сохраняют свою самостоятельность.

Расскажите о практической деятельности Ассоциации.

Руководством Ассоциации установлены деловые контакты с профильными комитетами Государственной Думы и Совета Федерации, комитетами по предпринимательству в здравоохранении и медицинской промышленности и по вопросам социальной политики ТПП РФ, Минздрав-



Председатель Координационного Совета — Надежда Константиновна Дараган. Окончила Московский государственный университет тонких химических технологий им. М.В. Ломоносова. После окончания вуза год работала в МИТХТ им. М.В. Ломоносова. С 1982 по 2004 работала в Министерстве медицинской промышленности СССР, Министерстве медицинской и микробиологической промышленности СССР, Государственной корпорации по производству лекарственных средств и медицинских изделий, Министерстве экономики РФ, Министерстве промышленности, науки и технологий РФ. За годы работы в органах исполнительной власти прошла путь от старшего инженера до заместителя руководителя департамента. Указом Президента РФ ей присвоен квалификационный разряд государственного советника РФ 1-го класса. С 2004 по 2008 работала в ФГУ КМЦЛ Росздравнадзора. С 2009 — председатель Координационного совета в Ассоциации АПФ.

соцразвития России, Росздравнадзором, Минпромторгом России, региональными управлениями здравоохранения, ассоциациями, объединениями и союзами, объединяющими производителей продукции медицинского назначения. Отличительной чертой нашей Ассоциации является то, что мы оказываем предметную помощь каждому члену своей организации.

Особое внимание в Ассоциации уделяется поддержке разработчиков высокотехнологичной, инновационной и импортозамещающей продукции медицинского назначения, реализация которой позволит обеспечить необходимое качество оказания медицинской помощи населению нашей страны.

Ассоциация АПФ регулярно проводит «круглые столы» и семинары для компаний — членов организации. Главными темами обсуждения на подобных мероприятиях являются наиболее важные вопросы, связанные с обращением медицинской продукции.

В этом году мы дважды встречались с Министром здравоохранения и социального развития РФ Т.А. Голиковой. В ходе встреч обсуждались вопросы, касающиеся

регистрации лекарственных препаратов, методики установления цен на жизненно необходимые и важнейшие ЛС, предложений по внесению изменений в некоторые статьи ФЗ «Об обращении лекарственных средств». Была поднята проблема льготного налогообложения при ввозе в РФ лекарственных препаратов в случае переоформления регистрационного удостоверения в связи с окончанием его действия, а также фармацевтических субстанций, поскольку, согласно ФЗ «Об обращении лекарственных средств», их регистрация не производится и, соответственно, субстанции не имеют регистрационных удостоверений.

Какие перспективы развития вы определяете для Ассоциации АПФ?

Динамичное развитие Ассоциации АПФ, совершенствование отношений внутри организации, содействие развитию отечественных производителей ЛС и медицинских изделий, активное участие в построении российского рынка медицинской продукции и увеличение на нем доли отечественной продукции.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

АКСИОМА



Татьяна Витальевна Головина — генеральный директор ООО «Аксиома» — создала уникальную модель работы компании для отечественного медицинского рынка. Она не только продает оборудование, но и демонстрирует эффективность его работы в собственных медицинских центрах. Результат: за шесть лет работы фирмы сотни благодарных пациентов, с отзывами которых можно познакомиться на сайте «Аксиомы», и коммерческая заинтересованность других предпринимателей в подобной схеме работы. Например, недавно к Татьяне Витальевне обратилась компания, которая решила построить сеть из десяти клиник ее образца. В ближайшее время уже будет открыта первая.

ООО «Аксиома» предлагает принципиально новый метод безоперационного лечения межпозвоноковых грыж пояснично-крестцового и шейного отделов позвоночника с декомпрессией корешков и спинного мозга, реализованный с помощью систем DRX9000 и DRX9500.



Генеральный директор — Татьяна Витальевна Головина. Родилась в г. Орске в 1963. Окончила механико-математический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова. После окончания вуза работала преподавателем математики в школе при МИФИ. С 1991 занимается бизнесом, являясь генеральным директором созданных ею компаний. В 2005 основала компанию «Аксиома».

Татьяна Витальевна, как появилась ваша компания?

В 2003 ко мне обратился знакомый и спросил, не знаю ли я, где можно лечить межпозвоночную грыжу. После тщательного изучения проблемы нам стало понятно, что в России нет никаких эффективных путей помощи больным, кроме хирургического и лазерного методов. Тогда стали анализировать мировые достижения в этой области и нашли наилучший вариант. Фирма «Axiom Worldwide» (США) разработала технологию безоперационного лечения позвоночника и аппаратно реализовала ее в комплексах DRX9000

и DRX9500. Система DRX9000 была разработана в сотрудничестве с учеными NASA. Было замечено, что астронавты, вернувшиеся из космоса, имеют практически идеальный позвоночник. Появилась идея создания псевдоневесомости и псевдовакуума.

Расскажите о принципе действия данной системы.

Арсенал средств и методов лечения «болей в спине», которыми располагают врачи-ортопеды, неврологи и нейрохирурги, достаточно обширен. Тем не менее вытяжение является одним из традиционных методов лечения последствий травм и дегенеративно-дистрофических заболеваний позвоночника. Применением тракции достигается: разгрузка позвоночника, снятие спазма паравертебральных мышц, уменьшение мышечных контрактур, снижение внутридискового давления, нормализация внутридисковых взаимоотношений, увеличение высоты межпозвоночного диска, освобождение от сдавления нервных образований позвоночника. Однако следует отметить, что предлагаемые методики вытяжения действуют не на один сегмент, а на весь позвоночник.

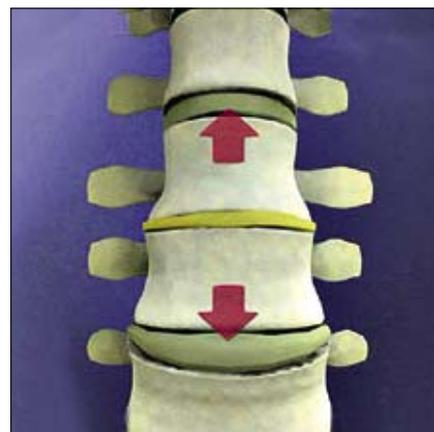
Методы лечения с использованием аппаратов DRX9000 и DRX9500 предназначены для лечения дегенеративно-дистрофических заболеваний поясничного и шейного отделов позвоночника. В обоих случаях используют тракционное воздействие на позвоночник, но в отличие от других тракционных методик в данном случае воздействие оказывается на один конкретный межпозвоночный диск, без вовлечения в процесс тракции дисков других сегментов, что позволяет приложить максимальное усилие в нужном месте и создать отрицательное давление в области пульпозного ядра лечимого диска. Это, в свою очередь, создает ситуацию, напоминающую действие насоса, где поршнем

является тело позвонка, а межпозвоночный диск с его фиброзным кольцом — цилиндр насоса. Создаваемое в полости диска отрицательное давление позволяет решить две задачи: уменьшить степень протрузии диска и увеличить поступление в пульпозное ядро диска жидкости из гиалинового хряща замыкательных пластин тел позвонков, таким образом обеспечив регидратацию диска. В основе метода лежит тракционное воздействие на строго определенный сегмент поясничного отдела позвоночника, растягивающее его. За счет подобранной частоты и силы проводимой тракции растяжение межтелового промежутка происходит ступенчато и циклично, что позволяет избежать травматизации мышечно-связочного аппарата позвоночного сегмента.

Благодаря тому, что воздействие оказывается на один конкретный межпозвоночный диск, это дает возможность применять данный метод более широкому кругу пациентов — ранее оперированных или с проблемами в других сегментах.

Какое оборудование вы предлагаете?

Для поясничного отдела позвоночника предназначен аппарат DRX9000. В нем применяется современная техно-



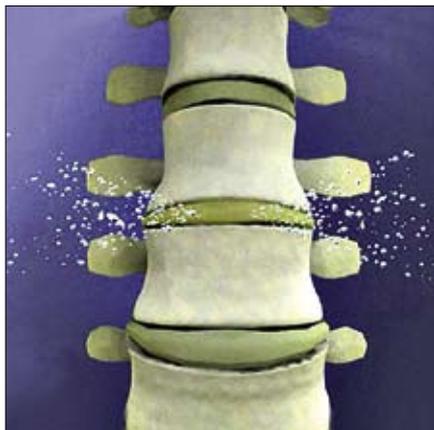
логия, которая постепенным направленным воздействием устраняет ущемление нервов. В ходе процедур увеличивается межпозвонковое пространство, сокращается грыжевое выпячивание, усиливаются внешние связки и мышцы, увеличивается гидрофильность и масса диска, что ведет к его восстановлению. Система DRX9000 помогает мобилизовать болезненный сегмент диска, не причиняя повреждений позвоночнику. Суть методики в том, что при локальном раздвижении двух сопряженных позвонков образуется пространство, в которое поступает жидкость, питающая диск диффузно. Диск восстанавливает объем. Во время сеанса создается определенный вакуумэффект, «втягивающий» грыжевое выпячивание. Грыжа прекращает давить на нервные корешки. Боль уходит.

Для шейного отдела позвоночника предназначен аппарат DRX9500. Это автономная единица, обеспечивающая всесторонний подход к лечению межпозвонковых грыж шейного отдела позвоночника, одной из наиболее признанных проблем в здравоохранении. Пациент удобно лежит на кожаной кровати и связан с Системой съемным подголовником. Уникальная система управления позволяет врачу регулировать угол натяжения ремня, таким образом затрагивая только проблемный диск. Расслабление мышц достигается с помощью лазера.

Существует комплекс, состоящий из аппаратов DRX9000 и DRX9500. Этот комплекс является универсальной системой для лечения грыж межпозвонковых дисков пояснично-крестцового и шейного отделов позвоночника и декомпрессии межпозвонковых дисков.

Где уже установлено ваше оборудование?

Мы имеем два собственных медицинских центра «АКСИОМА» в Москве, а также наши аппараты стоят в медицинском центре «Аэрофлот. Российские авиалинии», «Поликлинике ОАО «Газпром», «Аксиома-Томск», «Аксиома-



Каковы же результаты?

В течение 11 лет успешно пролечены тысячи пациентов во всем мире. Последние исследования, в которых принимали участие 96 пациентов, показали, что пациенты, имевшие среднее значение боли 6,05 по 10-балльной шкале, закончили курс лечения со средним значением боли 0,89.

Новосибирск», Окружной клинической больнице Ханты-Мансийска, в санатории «Радуга» (Уфа), в компании «ЕВВРО» (Краснодар), МОЦ «Галиум» (Тамбов), ООО «Диагностика Будущего» (Липецк). В данный момент осуществляется поставка двух комплексов в МАУЗ «ГКБ №4» (Орск) и частный медцентр (Курган).

Расскажите о медицинских центрах «Аксиома».

Параллельно с продажей оборудования в 2007 был открыт Медицинский центр «Аксиома» в Митино, в 2011 — недалеко от станции метро «Маяковская». Помимо высокоэффективных методов лечения и оборудования сильной стороной наших центров являются врачи более чем с тридцатилетним опытом работы. Первым врачом, поверившим в этот метод лечения и использовавшим его на практике был Дьяков Николай Юрьевич — хирург, ортопед-травматолог высшей категории. С одного его слова: «интересно» и начался мой новый бизнес. Через год к нам пришел Юшко Александр Александрович — нейрохирург высшей категории. Он хорошо известен в своей области, и после диагностики Александра Александровича ни один врач не будет подвергать сомнениям поставленный диагноз. Вместе они создали методику безоперационного лечения межпозвонковых грыж с применением аппаратов DRX в комплексе с мануальной терапией и рефлексотерапией. Опыт показывает, что двусторонний подход к спинальным проблемам с точки зрения врача невролога или нейрохирурга и ортопеда-травматолога и есть оптимальный.

Положительный эффект, подтвержденный проведенными клиническими исследованиями, позволяет говорить о том, что на сегодняшний день это наиболее прогрессивный путь лечения. Положительный результат отмечен в 86% случаев. Положительным же результатом считается отсутствие болей и обращений к спинальным докторам в течение 3–5 лет (наблюдаемого периода). Наша компания использует в своей практике Системы DRX с мая 2006. За это время все пролеченные пациенты чувствуют себя существенно лучше, есть и уникальные результаты. Системы DRX9000 и DRX9500 могут быть использованы как для лечения больных с дискогенной патологией, так и в профилактических целях, для реабилитации, в санаторно-курортной практике. Российская медицинская статистика показывает, что масштаб проблем, связанных с заболеваниями позвоночника, огромен. Широкое использование комплексов DRX9000 и DRX9500 позволит снять эту остроту. На базе медицинских центров «АКСИОМА» проводятся мастер-классы и презентация оборудования, доктора проходят обучение и получают соответствующие сертификаты.

На сегодняшний день мы провели ряд необходимых испытаний и готовим к выводу на рынок новую продукцию «Axiom Worldwide», которая вызвала уже большой интерес среди профессионалов.

С результатами нашей работы можно ознакомиться в научных журналах и на конференциях, а также увидеть на нашем сайте www.axiomrus.ru уникальные видеосъемки, отображающие процесс лечения внутри диска, что и является доказательством локальности воздействия.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

БИО-ДОКТОР

Научно-производственная компания ООО «НПК «БИО-ДОКТОР», г. Москва, основана в 1998 на базе Института физиологии растений Российской академии наук (РАН). Деятельность компании ООО «НПК «БИО-ДОКТОР» сосредоточена на разработке и производстве новых видов биологически активных препаратов целевого назначения, в том числе медицинского применения, специализированного сырья, сложных комплексов физиологически активных веществ, субстанций на основе природного сырья для фармацевтической и косметической промышленности. О деятельности ООО «НПК «БИО-ДОКТОР» рассказывает генеральный директор Рудольф Филиппович Баум.

Рудольф Филиппович, какие наиболее интересные разработки были выполнены учеными вашей компании за последнее время?

Особо хотелось бы отметить разработанный и запущенный в производство уникальный фототерапевтический комплекс «Элофит».

Фототерапевтический комплекс «Элофит» предназначен для применения в современных медицинских технологиях, включая фотодинамическую терапию. С помощью фотодинамической терапии можно лечить ряд тяжелых заболеваний (в том числе онкологических), а также такие заболевания, как псориаз и дерматозы кожи, заболевания опорно-двигательного аппарата, фоновые и диспаластические заболевания шейки матки, хронические риниты и риносинуситы, пародонтиты, проводить омоложение тканей кожи лица и др.

Эти заболевания на сегодняшний день во многих случаях относятся к трудноизлечимым или практически неизлечимым заболеваниям при использовании того арсенала средств и способов лечения, которыми на сегодняшний день располагает практическая медицина.

Выраженный лечебный эффект от применения медицинских технологий, осуществляемых с помощью фототерапевтического комплекса «Элофит», заключается в сочетании специфических особенностей, присущих этому комплексу.

Структурно комплекс состоит из двух функционально взаимосвязанных составляющих:

- ✓ изделия медицинского назначения — геля «Элофит»;
- ✓ источника специфического светового излучения аппарата «АФСк-640/670 — «ЭЛТ» (изделия медицинского назначения); модифицированного специально для сочетанного действия с гелем «Элофит» (торговая марка — аппарат «Элофит®»).

Состав геля «Элофит» обеспечивает его глубокое проникновение через кожный барьер (в местах нанесения) и по-

следующее накопление в патологически измененных клеточных структурах, практически не взаимодействуя со здоровыми окружающими тканями. Гель поглощает подводимую световую энергию (кванты световой энергии) определенного диапазона волн (661 ± 4 нм), генерируемую аппаратом «Элофит».

Помимо указанных выше свойств геля «Элофит» основной лечебный эффект достигается тем, что в качестве главной действующей субстанции, в его состав включены производные хлорофилла А (хлорин Е6 и его родственные соединения), обладающие выраженным фотосенсибилизирующим эффектом, т.е. способностью активного взаимодействия со световой энергией.

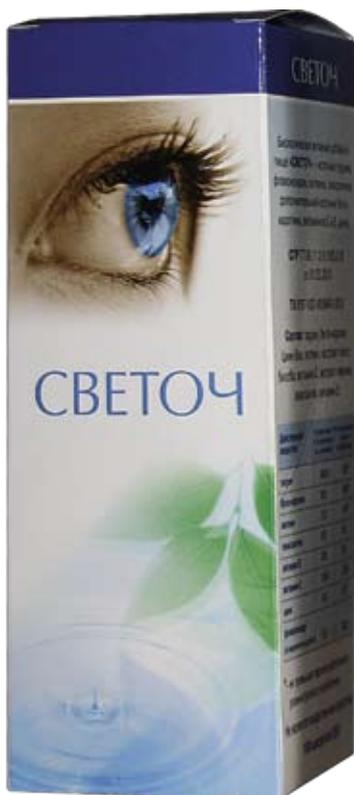
Гель «Элофит» можно отнести к препаратам-фотосенсибилизаторам, составляющих новую инновационную



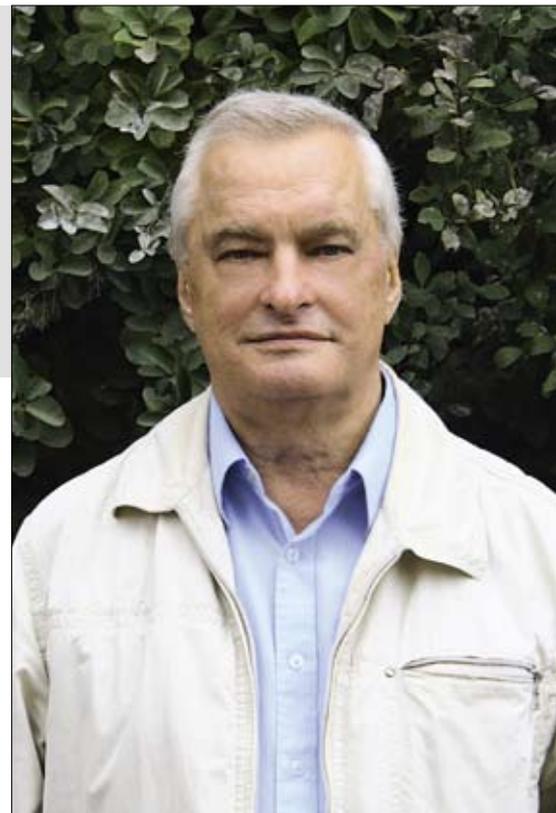
технологии лазерной медицины — фотодинамическую терапию.

Лечебный эффект фотодинамической терапии, основанный на применении геля «Элофит», можно представить в виде такой последовательности:

1. Воздействие на патологические ткани светом в интервале длин волн (661 ± 4 нм), совпадающих со спектром поглощения производных хлорина Е6, приводит к активации клеточных и гуморальных факторов иммунной системы человека, увеличению производства пероксидантов (синглетный кислород, NO и др.), вызывающих каскад биохимических реакций, подавляющих развитие патологических процессов, в том числе путем иницирования процессов апоптоза в больных клеточных структурах, с последующим замещением их на здоровые.



Генеральный директор — Рудольф Филиппович Баум. Родился в 1937. Окончил МГТУ им. Н.Э. Баумана. Кандидат технических наук. Специализировался в области оптимизации биотехнологических процессов. В 1998 совместно с партнерами организовал компанию «НПК «БИО-ДОКТОР», в рамках которой занимается разработкой различного вида биопрепаратов.



Какие биологически активные добавки выпускает в настоящее время «БИО-ДОКТОР»?

Прежде чем перечислить выпускаемые нами биологически активные добавки, следует напомнить, что они не являются лекарственными средствами и предназначены для того, чтобы способствовать профилактике заболеваний, или помощи в поддержании нормальных физиологических процессов в организме человека. Таким образом, перечисленные ниже биологически активные добавки способствуют:

1. **Остеамин** — регенерации суставной ткани, выработке синовиальной жидкости.
2. **Светоч** — нормализации обменных процессов в сетчатке, хрусталике, глазной мышце.
3. **Прокардин** — преобразованию липопротеинов легкой и сверхлегкой плотности и триглицеридов в энергетический

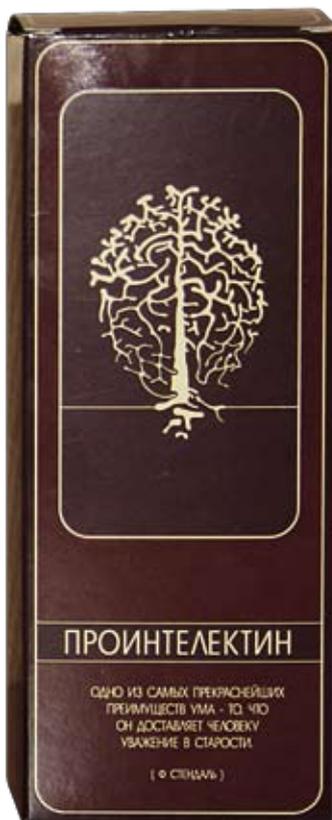
2. Происходит нормализация крово- и лимфотока, реологических свойств крови, стимуляция синтеза АТФ — основного носителя энергии в процессах, протекающих в организме; достигаются противовоспалительный, регенеративный, обезболивающий, противоотечный, десенсибилизирующий и иммуномодулирующий эффекты.

Гель «Элофит» (препарат медицинского назначения) был специально разработан в качестве носителя перечисленных выше клинических возможностей, которые достигаются только при его совместном использовании со специализированным источником светового излучения — аппаратом «ЭЛОФИТ®».

Основным направлением деятельности предприятия является разработка и производство БАД.

В чем особенность Ваших биологически активных добавок перед аналогичными?

Основной концепцией нашей компании в области создания и продвижения на рынок биологически активных препаратов является выраженная целенаправленность их предназначения. Каждая разработанная нами БАД направлена на профилактику или в качестве вспомогательного средства в комплексной терапии тех или иных заболеваний. Практически в перечне производимой нами продукции отсутствуют препараты с безликими названиями как общеукрепляющие, каждый из них имеет специфические особенности по применению.



субстрат клеток сердечной мышцы (удалению из крови опасных форм холестерина). Предупреждению атеросклероза коронарных сосудов.

4. **Проинтелектин** — защите наружных мембран клеток мозговой ткани, активированию внутриклеточных процессов, увеличению микроциркуляции крови в структурах головного мозга (уменьшению склеротических проявлений, усилению памяти, профилактике инсульта).
5. **Проставэл** — нормализации работы предстательной железы за счет блокирования синтеза опасных форм тестостерона, уменьшению разрастания ткани предстательной железы (аденомы), уменьшению воспалительных процессов в предстательной железе (простатита) неинфекционной этиологии.
6. **Промегам** — нормализации гормонального баланса у женщин, снижению проявлений постклимактерического синдрома.

Какие еще дополнительные услуги оказывает «БИО-ДОКТОР»?

Наша компания занимается консалтинговой деятельностью в области разработки комплектов нормативно-разрешительной документации, сопровождением экспертизы и регистрацией различного вида биологически активных препаратов, изделий медицинского применения и медицинских технологий.

Корреспондент:
Кристина Бесчаснова

КОНЦЕРН «ВЕГА»



ОАО «Концерн «Вега» (далее — Концерн) — одна из крупнейших интегрированных структур Оборонно-промышленного комплекса России. Она создана в целях решения ряда стратегических задач по обеспечению приоритетного развития ключевых технологий радиостроения, радиолокационных средств, систем разведки и управления наземного, авиационного и космического базирования в интересах обороны и экономики страны. Входящие в состав ОАО «Концерн «Вега» 20 предприятий специализируются на разработке и производстве сложных радиоэлектронных систем и комплексов.

Исторически сложилось так, что основные достижения Концерна связаны с созданием сложных радиоэлектронных систем в интересах Военно-воздушных сил РФ. Огромный научно-технический потенциал предприятий позволил выйти за эти рамки и занять лидирующие позиции в отечественном ОПК и в ряде смежных направлений науки и производства. Сегодня речь пойдет о медицинском направлении деятельности предприятия. Мы беседуем с генеральным директором Концерна Владимиром Степановичем Вербой.

Президентом РФ Д.А. Медведевым в качестве одного из приоритетных направлений технологического развития российской экономики обозначена медицина. Какими компетенциями

по данному направлению располагает Концерн?

Концерн традиционно занимает сильные, конкурентоспособные позиции по направлению «Разработка, производство и реализация медицинской техники и изделий медицинского назначения». Это в полной мере соответствует вектору стратегического развития РФ в сфере модернизации отечественной системы здравоохранения и необходимости переоснащения медицинских учреждений страны импортозамещающей продукцией. В Концерне сегодня создан необходимый научный и материально-технический задел для дальнейшего развития предприятия — интегрированной структуры технологий в области медицинской техники и изделий медицинского назначения.

Каким образом Концерн взаимодействует с Ассоциацией организаций Оборонно-промышленного комплекса — производителей медицинских изделий и оборудования?

В русле реформирования отечественной системы здравоохранения и консолидации усилий российских разработчиков и производителей медицинской техники и изделий медицинского назначения Концерн выступил инициатором создания Ассоциации организаций Оборонно-промышленного комплекса — производителей медицинских изделий и оборудования.

Совместная деятельность Концерна и Ассоциации направлена на повышение уровня взаимодействия российских предприятий, выпускающих медицинскую технику и изделия медицинского назначения, а также непосредственных потребителей — медицинских учреждений РФ.

Трансфузиология и Служба крови России — стратегическое направление модернизации отечественной системы здравоохранения. Как Вы можете прокомментировать его значимость для Концерна?

Неотъемлемой частью национального проекта в сфере здравоохранения по повышению количества заготавливаемой крови и увеличению числа доноров являются поставки мобильных комплексов заготовки крови и ее компонентов. Данное направление имеет особую социальную значимость в условиях забора крови в регионах РФ с высокой донорспособностью населения и в условиях чрезвычайных ситуаций, стихийных бедствий, подобных пожарам лета 2010.

В этих целях в качестве действующего прототипа мобильных комплексов заготовки крови и ее компонентов Концерн располагает отечественным Комплексом заготовки и сепарации крови — подвижный «ГЕМО-ЭКСПРЕСС», имеющий пакет всей необходимой разрешительной документации.

Сегодня Концерном разработан и предлагается заказчикам Мобильный комплекс забора и заготовки крови. Глав-



Генеральный директор, генеральный конструктор — Владимир Степанович Верба. Родился в 1954. После окончания Таганрогского радиотехнического института им. В.Д. Калмыкова на протяжении 15 лет занимался научной и преподавательской деятельностью в этом же институте. В 1986 защитил диссертацию на соискание ученой степени кандидата технических наук, в 1991 ему было присвоено ученое звание доцента по кафедре информатики. В 2003 возглавил Московский НИИ приборостроения. Под его руководством разработаны и осуществлены мероприятия по построению на базе МНИИП уникальной по своему составу и области специализации научно-

производственной интегрированной корпорации «ОАО «Концерн «Вега», основной задачей которой служит создание широкого спектра современных радиоэлектронных изделий и систем военного и гражданского назначения.

В 2005 назначен генеральным конструктором РФ по системам и комплексам разведки, дозора и управления авиационного базирования и комплексам с беспилотными летательными аппаратами.

В 2006 защитил докторскую диссертацию, присвоено ученое звание профессора. В 2009 за заслуги в разработке приоритетных направлений науки и техники, создании научных школ, воспитании и подготовке научных кадров Указом Президента РФ Владимиру Степановичу Вербе присвоено почетное звание «Заслуженный деятель науки Российской Федерации».

ное его предназначение заключается в повышении оперативности и охвате большей территории, чем в условиях стационара, по забору, переработке и хранению крови и ее компонентов, их транспортировке непосредственно к пунктам назначения. Мобильный комплекс может выпускаться на различных мобильных шасси и в несколько раз ниже по стоимости своих зарубежных аналогов (Канада, Япония).

Отличительным преимуществом Мобильного комплекса является его оснащение автоматизированной системой управления с использованием навигационной системы ГЛОНАСС, средствами идентификации с использованием RFID-технологии и возможностью интеграции с внешними информационными базами данных.

Рынок медицинской техники и изделий медицинского назначения сильно сегментирован, и конкурентная среда варьируется в зависимости от вида продукта. Какие механизмы используются для продвижения Мобильного комплекса забора и заготовки крови?

Продвижение продукции, в том числе Мобильного комплекса забора и заготовки крови, осуществляется через коммерческую структуру Концерна — Торговый Дом «Вега ТМ» с использованием всего комплекса маркетинга.

Одним из действенных каналов продвижения считаем участие в российских и зарубежных выставочных мероприятиях, тематических конференциях; организуем и проводим собственные научно-практические семинары по различным тематикам.

В марте 2011 ТД «Вега ТМ» при участии Ассоциации был проведен научно-практический семинар: «Мобильные комплексы заготовки крови и ее компонентов: актуальность и перспективы». В работе семинара приняли участие руководители и специалисты учреждений Службы крови России, Минпромторга России, Департамента здравоохранения Москвы, Федерального медико-биологического агентства России (ФМБА России), медицинских служб силовых ведомств, ведущих научно-медицинских учреждений страны, а также представители СМИ. По итогам семинара основные аспекты обсуждения и намеченные планы были зафиксированы в резолюции.

В чем заключается основное предназначение данного документа?

Основное предназначение резолюции заключается в формализации дальнейших мероприятий, направленных на импортозамещение зарубежных мобильных комплексов заготовки крови и ее компонентов. Лоббирование зарубежных, в частности канадских, крупногабаритных

комплексов заготовки крови повышает барьер входа на российский рынок отечественных разработчиков — производителей аналоговых комплексов, в том числе и разработок Концерна.

В целях преодоления тенденции закупки преимущественно зарубежных мобильных комплексов заготовки крови и ее компонентов члены созданной по итогам семинара Рабочей группы предложили корректирующую схему. Она направлена на повышение доли отечественного высокотехнологичного оборудования для Службы крови России и включает следующие основные положения:

1. Государственные закупки мобильных комплексов проводить с выделенной квотой для российских производителей и без нарушения графика оснащения регионов (комбинированные закупки).

2. Обратиться к государственному заказчику с целью направить часть сэкономленных средств на проведение импортозамещающей НИОКР под своим непосредственным контролем с привлечением членов Рабочей группы.

3. Последующие государственные закупки мобильных комплексов проводить в условиях рыночной конкуренции с учетом тенденции требуемого импортозамещения.

Предложенные мероприятия позволяют достичь значительной экономии бюджетных средств, снимут вопросы сервисного обслуживания высокотехнологичного оборудования по тематике.

Важно отметить, что в сегменте мобильных комплексов заготовки крови и ее компонентов Концерн выражает свою заинтересованность и готовность к открытому диалогу и эффективному взаимодействию с государственным заказчиком — ФМБА России.

Выражаем надежду на то, что ФМБА России, понимая и ориентируясь на реальные потребности Службы крови России, поддержит наше стремление к объединению усилий и практических результатов по рассматриваемому направлению.

Какие центры компетенций существуют в Концерне помимо ТД «Вега ТМ» для организации процесса разработки и вывода на рынок медицинской техники и изделий медицинского назначения?

Помимо ТД «Вега ТМ» в Концерне на базе одного из профильных предприятий — ОАО «ИМЦ Концерна «Вега» — функционирует Центр медицинских изделий и технологий. Деятельность Центра ориентирована на проведение экспертной оценки инновационных проектов в области медицины, организацию разработки и коммерциализации медицинской техники и изделий медицинского назначения,



Мобильный комплекс забора и заготовки крови

расходных материалов по приоритетным направлениям развития российской системы здравоохранения.

Какие медицинские разработки в настоящее время ведутся в Концерне?

В Концерне ведется работа по ФЦП «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности РФ на период до 2020 и дальнейшую перспективу» по статье «Капитальное строительство» и планируемом НИОКР по направлению «Трансфузиология и служба крови».

Совместно с МГУ им. М.В. Ломоносова в ближайшее время будет организовано малое инновационное предприятие, рассматриваются предложения по вхождению в Сколково. Сегодня нами реализуются на различных этапах инновационные проекты в области офтальмологии и выводу на рынок компактной установки для проведения стерилизации медицинских изделий однократного применения радиационным способом. По последнему направлению в ноябре 2011 был проведен научно-практический семинар: «Современные технологии обеспечения процесса стерилизации радиационным способом».

Какие разработки Вы относите к социально значимым помимо уже вышеупомянутых?

Деятельность Концерна соответствует не только приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники РФ, но и зарубежным мейнстримам инновационного развития. Сегодня в Концерне подлежат коммерциализации перспективные и социально значимые разработки в области утилизации твердых бытовых отходов и очистки воды. На наш взгляд, именно эти и смежные с ними технологии позволяют в ближайшем будущем решить вопросы, связанные с утилизацией отходов производства и потребления, а также острой проблемой обеспечения населения чистой водой.

Спасибо Вам, Владимир Степанович, за интервью!

Спасибо Вам за интересные вопросы. До новых встреч и новых результатов!

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

С.П.ГЕЛПИК

Когда в 1988 г. группа ученых под руководством Б.Я. Мишкиниса приняла решение организовать научно-техническое предприятие с целью наладить производство рентгеновской техники, в положительный результат этой идеи было трудно поверить. Для достойной конкуренции с ведущими западными производителями было недостаточно копировать импортную технику. Надо было искать свой путь. За более чем двадцатилетнюю историю предприятие прошло сложный путь развития. Сегодня ООО «С.П.Гелпик» знают не только в России, но и за рубежом. Расскажите об основных этапах становления компании.

Научно-производственное предприятие «С.П.Гелпик» было образовано на базе Российского Научного Центра рентгенодиагностики. Компанией единомышленников двигало единственное желание — улучшить ситуацию в отечественном здравоохранении в части его обеспечения отечественным и достойным уважением рентгеновским оборудованием. В 1992 было запущено собственное производство современного рентгенодиагностического оборудования под торговой маркой «РЕНЕКС». Уделяя большое внимание разработке и внедрению передовых технологий, мы заработали репутацию серьезного производителя медицинской техники. Сегодня продукция с торговой маркой «РЕНЕКС» по отдельным позициям занимает до 60% объема рынка в области рентгенологии.

Результаты впечатляющие. Владимир Владимирович, представьте, пожалуйста, линейку производимой продукции и ваши новые разработки.

Компания растет, берет на себя реализацию все более технически сложных проектов. Нами разработаны и серийно выпускаются цифровые флюорографы, высокочастотные рентгеновские питающие устройства, созданные на их базе

универсальные, снимочные, передвижные рентгеновские аппараты, производится целая гамма фотолабораторного оборудования.

Серьезные фундаментальные исследования специалистов «С.П.Гелпик» и выявление потребностей лечебных учреждений позволили вывести на российский рынок специализированное оборудование нового поколения — магнитно-резонансный томограф для исследования конечностей. Это поистине уникальное для отечественного рынка медицинское оборудование изделие, в основе которого заложена кардинально новая технология. Компактный томограф открытого типа на базе постоянного магнита со специализированным набором приемопередающих катушек предназначен для получения изображения суставов, мягких тканей и костей конечностей.

Диагностическая ценность, небольшие габариты томографа, полная безопасность в сочетании со скромными требованиями к помещению и возможностью работы от сети 220 В позволяют эффективно использовать такие томографы не только в стационарах, но и в амбулаторных учреждениях.

Особенно актуально использование томографа в учреждениях, проводящих ар-

троскопические вмешательства. Преимущества оборудования очевидны: томограф позволяет получить изображение слоев в трех основных плоскостях — аксиальной, сагиттальной и фронтальной, а также в наклонных плоскостях с углом наклона до 45°. В отличие от КТ, наряду с костными структурами позволяет хорошо дифференцировать мягкие ткани, пространства, заполненные жидкостью, мениски и детали связочного аппарата. Надо сказать, что потребность в подобном изделии наметилась уже давно, поэтому медицинское сообщество приняло наше оборудование с большим интересом. За последние годы было поставлено более 30 таких аппаратов по всей России — от Калининграда до Владивостока, которые прекрасно зарекомендовали себя на местах.

Мы активно развиваем цифровые технологии в области рентгеновской диагностики. Аппараты, поставляемые нашим предприятием, уже сейчас оснащены полным функционалом — от систем оцифровки на базе запоминающих люминофоров до плоскопанельных детекторов.

В настоящее время мы участвуем в федеральной целевой программе по разработке отечественного полноформатного магнитно-резонансного томографа на базе сверхпроводяще-



го магнита. Принимая активное участие в программе модернизации здравоохранения, мы поставляем в регионы всю линейку производимой нами продукции, включая цифровые диагностические комплексы: передвижные палатные аппараты, рентгено-хирургические аппараты, ультразвуковые сканеры, цифровые рентгено-диагностические комплексы, а также отдельные цифровые системы для рентгенографии и магнитно-резонансные томографы для конечностей. В общей сложности линейка оборудования составляет порядка 20 наименований различных медицинских изделий. Все это оборудование изготавливается и собирается на нашей производственной базе. В настоящее время мы ежегодно поставляем до 500 единиц рентгено-диагностических комплексов, цифровых флюорографов и другой техники, предназначенной для рентгенодиагностики.

Чем примечательно ваше оборудование?

Уникальность нашего оборудования состоит в том, что каждый комплекс обладает определенными характеристиками, связанными со спецификой и профилем лечебного учреждения. Таким образом мы адаптируем огромный перечень возможностей нашего оборудования под требования конкретного заказчика. Каждый аппарат — это отдельный проект в рамках серийного выпуска.

В каком направлении будете двигаться?

Поймите меня правильно, в рамках интервью я не могу рассказывать о наших новых разработках. Но поверьте, они есть, и многие из них действительно перспективны и крайне востребованы рынком. Правда, к некоторым из них рынок пока не готов. Необходимо время, чтобы сформировать эту нишу, чтобы новые продукты были правильно восприняты медицинским сообществом.

Разработка отечественного полноразмерного магнитно-резонансного томографа — достаточно масштабный и долгосрочный проект, это наше завтра.

Постоянно улучшая параметры производимой продукции, мы, как минимум, обязаны не отставать от уровня ведущих мировых производителей рентгеновского оборудования. Если провести сравнительный анализ нашего и импортного оборудования, предназначенного для общей рентгенологии, то в этом направлении мы практически идем вровень. Если же рассматривать наши последние разработки в области высокочастотных рентгеновских питающих устройств (генераторов), то по своим параметрам они превосходят 90% генераторов отечественных и им-



Генеральный директор — Владимир Владимирович Аврамов.
Окончил МВТУ им. Баумана по специальности биомедицинские технологии.
Работает в компании с 1999 года.

портных производителей, представленных на рынке. Т. е. в этом сегменте мы несколько опережаем своих коллег.

Сколько времени уходит на разработку и последующий выпуск нового оборудования?

Мы заинтересованы в конечном результате и, в отличие от государственных учреждений, не можем себе позволить затягивать процедуру разработки и внедрения новых продуктов. В настоящее время разработка новой единицы оборудования занимает в общей сложности от полугода до трех лет. В этот срок входят и предусмотренные законодательством технические и медицинские испытания. Только при наличии положительного результата, получаемого от практикующих врачей, продукт получает путевку в жизнь.

Но за три года наука успевает придумать еще что-то новое.

Здесь подход принципиальный: наши новые разработки, как правило, основываются не на той продукции, которая была где-то увидена ранее, а на принципиально новых идеях, появляющихся в научном сообществе, среди врачей и инженеров. Даже спустя три года, которые требуются для внедрения, оборудование подобного класса будет инновационным, поскольку в него был изначально заложен высокий научный потенциал. Мы вырабатываем и собираем лучшие идеи и внедряем их в практику. Главная заслуга в организации именно такого подхода к работе

предприятия принадлежит президенту компании Б. Я. Мишкинису.

Вы отчетливо заявляете о своем лидирующем положении среди производителей рентгеновского оборудования, и мне импонирует ваша уверенность.

Наша компания, как и многие другие отечественные компании-производители, достаточно тяжело преодолевает последствия мирового экономического кризиса, однако мы не беремся за те задачи, которые не можем выполнить. Поэтому в первую очередь вопрос стоит в правильности распределения целей и собственных ресурсов.

«С.П.Гелпик» сегодня — это ведущая компания по разработке и один из крупнейших отечественных производителей рентгеновской техники. В нашей команде работают врачи, электронщики, программисты, оптики, конструкторы — многопрофильная команда профессионалов, способная быстро и, главное, эффективно решать проблемы, связанные с разработкой и адаптацией нового медицинского оборудования, успешным внедрением его в производство, умением конкурировать с зарубежными фирмами-производителями. Я с полной уверенностью могу сказать, что подобной команды разработчиков нет ни в одной российской компании, занимающейся рентгеновским оборудованием. С таким коллективом можно браться за любые задачи.

Корреспондент: Елена Марголина

ГЛОБАЛМЕДМАРКЕТ



Первый специализированный медицинский супермаркет «Глобалмедмаркет», открывшийся в 2009 г., — принципиально новый проект на российском рынке здравоохранения. Общая площадь комплекса, где разместились офисные помещения, действующая выставочная экспозиция и склад, составляет 5,5 тыс. м². Ассортимент представленной продукции — более 30 тыс. наименований! А предлагаемый компанией набор услуг и предложений еще более внушителен.

Юрий Геннадьевич, что явилось основанием для открытия столь масштабного проекта?

Современная медицина добилась значительных результатов в своем развитии. Сегодня медики проводят операции, которые раньше казались областью фантастики — операции на сердце, легких, глазах и т. п. Соответственно, здравоохранение предъявляет все более серьезные требования к обустройству ЛПУ чистыми помещениями, оснащению современным оборудованием, техникой. Мы предлагаем комплексные услуги по проектированию, строительству и полному оснащению медицинских учреждений, начиная от разработки проекта до его полного оснащения. Главная задача — предложить заказчику наиболее оптимальное решение во всех ценовых диапазонах в соответствии с существующими требованиями российских законодательных норм. В связи с этим мы постоянно мониторим рынок, отбираем лучшие предложения отечественных и зарубежных производителей медицинской техники, оборудования, материалов

для строительства и отделки чистых помещений под «ключ».

Наглядность — наиболее удобное представление продукции в цепочке «покупатель–товар», поэтому наш проект специализированного супермаркета уникален. Демонстрационный зал дает возможность проверить прочность товаров, убедиться в их качестве и функциональности. Отличительная особенность нашей работы — наглядность и широта ассортимента, возможность выбора оптимального ценового предложения, приобретение товаров по рекомендованным производителем ценам.

Какие категории товаров медицинского назначения предлагаете?

В нашем демонстрационном зале представлены широкая линейка медицинской техники и оборудования для самых различных областей медицины (акушерство, гастроэнтерология, анестезиология, ортопедия, неонатология, неотложная помощь, косметология и др), специальная медицинская и лабораторная мебель, спецодежда, уборочное оборудование и инвентарь, гигиеническая продукция и системы дезинфекции, расходные материалы и др.

Предлагая клиентам услуги по капитальному ремонту или строительству новых медучреждений, мы показываем пример «чистых помещений», что позволяет детально рассмотреть, как может (и должна!) выглядеть современная больница или клиника. Для отделки таких помещений используются специальные экологически чистые и имеющие большой срок службы строительные материалы, рекомендованные к использованию в медицинских учреждениях: специализированные напольные покрытия, выдерживающие многократную дезобработку; панели, рекомендованные для отделки внутренних стен, подвесных потолков, создания перегородок; системы потолков и коммуникаций; системы освещения; специализированные двери (раздвижные, качающиеся, двери для рентгеновских кабинетов и для «чистых» помещений; системы воздухоподготовки, вентиляции



и кондиционирования; навигационные системы, и информационные таблички и др. Все эти материалы как нельзя лучше подходят для отделки помещений, к которым предъявляются повышенные гигиенические требования. Использование новых технологий позволяет значительно ускорить процесс строительных работ. К примеру, капитальный ремонт «под ключ» в отделении площадью 1200 м² мы можем завершить за полтора месяца.

Строительство и капитальный ремонт зданий медицинского назначения имеет свои особенности. Повлияла ли отмена лицензирования на деятельность строительных организаций?

Сегодня на рынке появляется немало компаний–однодневок. Зачастую аукцион выигрывают строительные фирмы, декларирующие низкие цены на свои услуги, но при этом раньше не имеющие



никакого опыта работы в этой нише. Скажите, как может компания, занимающаяся укладкой асфальта, выполнить заказ по ремонту медицинского учреждения или строительству «чистых» помещений? Трудно представить, что в результате получит заказчик, если строительные материалы (без всяческих сертификатов!) такой нерадивый строитель приобретает на рынке? Вывод: надо очень внимательно подбирать партнеров, которые берутся выполнять подобные работы.

Если заказчик обращается в ОАО «Глобалмедмаркет», то это означает одно: мы постараемся решить все поставленные задачи — от согласования проекта до полного оснащения медицинского учреждения с выдачей всех разрешительных документов и сертификатов, — качественно и в срок. Более того, наше решение будет удовлетворять всем современным требованиям здравоохранения.

Как скоро вы можете построить и ввести в эксплуатацию новый медицинский объект?

Несмотря на то, что сегодня правительство уделяет много внимания развитию и оснащению медицинских учреждений, работает государственная программа финансирования здравоохранения, тем не менее многие лечебные учреждения все еще находятся в крайне плачевном состоянии. В ряде случаев восстанавливать такую старую поселковую больницу просто нерентабельно, но наличие медицинского учреждения необходимо жителям этой местности.

Недавно также начала работать программа, по которой молодых врачей приглашают на работу в больницы, расположенные в отдаленных регионах, с обязательным условием обеспечения жильем. Для решения вышеперечисленных проблем ОАО «Глобалмедмаркет» предлагает универсальное решение, суть которого заключается в возведении

Генеральный директор — Горохов Юрий Геннадиевич. Родился в Москве. Трудовой путь начинал с должности электромеханика. Окончил МИРЭА. 25 лет проработал в Министерстве экономического развития и торговли. В «Глобалмедмаркет» пришел в 2009 г. на должность коммерческого директора. С ноября 2010 — генеральный директор. Имеет разряд по горным лыжам, легкой атлетике, выступал на первенстве Москвы. С удовольствием перечитывает русских классиков: Чехова, Булгакова, слушает музыку Баха и группы Queen. Любит прогулки по лесу, путешествия. Жизненный принцип: «Нести позитив».



мобильных амбулаторных центров с использованием технологии строительства легковозводимых конструкций из сэндвич-панелей. В таком двухэтажном блоке общей площадью 100–250 м² могут располагаться 2–3 кабинета, например первичного осмотра, процедурная и/или диагностика, лечебный кабинет. Второй этаж может служить жилым помещением для проживания медицинского персонала. Оборудованная дизельным генератором, клиника сможет работать автономно, без обязательного подключения к подстанции. Таким образом, будут решены несколько проблем: трудоустройство молодых врачей и предоставление им жилья, а также обеспечение регионов медицинскими работниками. Подобные амбулаторные комплексы выдерживают температурный режим от –45 °С до +40 °С, поэтому их можно строить в любых климатических зонах России, вплоть до районов Крайнего Севера. Это экономичное и выгодное предложение.

Назвавшись супермаркетом, вы берете на себя масштабные задачи:

большой ассортимент техники, материалов и оборудования, большой перечень предоставляемых услуг. Много ли аналогичных компаний на российском рынке?

Я знаю только одну компанию, которой под силу выполнить все озвученные задачи, и это — ОАО «Глобалмедмаркет». Подобная модель супермаркета медицинского назначения заимствована у наших зарубежных коллег. Один такой супермаркет работает в Америке, другой — в Японии. В России ничего подобного нет.

Мы знаем немало компаний, имеющих в своем штате до 1,5 тысяч сотрудников, которые осуществляют агрессивную политику продвижения своих товаров и услуг в регионах. Как правило, они работают по буклетам и не имеют столь больших демонстрационных площадей, которые есть у нас. Мы предоставляем возможность выбора продукции разных производителей разного ценового сегмента, и это очень важный аспект. При этом мы не только показываем продукцию, но и проводим консультации, даем рекомендации по применению того или иного оборудования медицинского назначения. И в каждом конкретном случае это индивидуальный подход к проблемам и задачам клиента.

Сегодня мы можем полностью оснастить любую клинику по требованию клиента, и, поверьте, независимо от ее расположения (город или отдаленный поселок), она будет выглядеть престижно и достойно, как и подобает любому медицинскому учреждению.

Пользуясь случаем, от всей души хочу поздравить всех людей нашей страны с наступающим Новым годом и пожелать им прежде всего крепкого здоровья, благополучия и счастья в их семьях, а также мира и процветания нашей Родине.

Корреспондент: Елена Марголина



ДЕТИ ИЗ ПРОБИРКИ



Наивысшим счастьем и ценностью бытия всего человечества остается появление на свет ребенка. Но иногда путь к этой светлой радости бывает трудным и долгим. И тогда врач-репродуктолог становится последней надеждой и ... настоящим другом. На вопросы корреспондента отвечает руководитель клиники ВРТ «Дети из пробирки», профессор Эмма Врмовна Вартанян.



Директор – Эмма Врмовна Вартанян. Профессор ФПК МР Кафедра Акушерства и Гинекологии с курсом Перинатологии РУДН. Врач высшей категории. Счастливая Мама троих детей и троих внуков.

Профессию врача, наверно вместе с грудным молоком, мне привила мама, за что я очень ей благодарна. У моих родителей долго не было детей, и после длительного лечения (мечта родителей иметь ребенка сбылась спустя 7 лет совместного брака) появилась я. Мама никогда не скрывала от меня, сколько трудностей и разочарований пришлось пережить, сколько упорства и терпения надо было иметь в запасе. Поэтому я с детства знала, что буду лечить женщин, у которых нет детей.

Счастье, которое в свое время вашим родителям подарила медицина, вы, как эстафетную палочку, дарите другим людям. Как продвинулась медицина в свете новых технологий оплодотворения?

Медицина сделала настоящий прорыв в этом направлении, добилась колоссальных результатов. Появилось много современного специализированного оборудования высокого качества, препараты нового поколения — высокоочищенные, произведенные с помощью генной инженерии. Применяются новые методики и уникальные по своему составу среды,

в которых могут развиваться эмбрионы. Но, пожалуй, главное в нашей профессии — профессионализм врача, который должен иметь глубокие знания в области эндокринологии, иммунологии, генетики, акушерства и гинекологии, ультразвуковой диагностики.

В руках практикующего врача собрано много ценных знаний. Занимаетесь научной деятельностью?

В отличие от многих лечебных медицинских учреждений, занимающихся аналогичной деятельностью, в нашей частной клинике ведется большая научно-исследовательская работа. У нас каждый врач отвечает за определенное направление, и мы внимательно анализируем полученные результаты. Итогом такой работы стали кандидатские и докторские диссертации наших врачей.

Сегодня в клинику ВРТ «Дети из пробирки» часто обращаются супружеские пары, имеющие несколько неудачных попыток ЭКО (их число иногда доходит до 5–25 раз!), проведенных в различных медицинских центрах разных стран. Для таких пациентов мы становимся последней надеждой, и мне искренне хочется помочь им. Люди, продолжающие сражаться за рождение ребенка, заслуживают уважения. Мы стараемся разбираться в причинах бесплодия: выявляем предрасположенность супругов к определенным заболеваниям, исследуем генетические карты. До полного выяснения причин бесплодия мы не приступаем к ЭКО. Как медик считаю, что не бывает женского или мужского бесплодия. Есть бесплодие супружеской пары, и на сегодняшний день преобладают смешанные формы бесплодия. Только на основе проведенных исследований проводится коррекция, назначается лечение или проводится ЭКО.

На мой взгляд, ваша клиника заслуживает статуса научно-исследовательского учреждения.

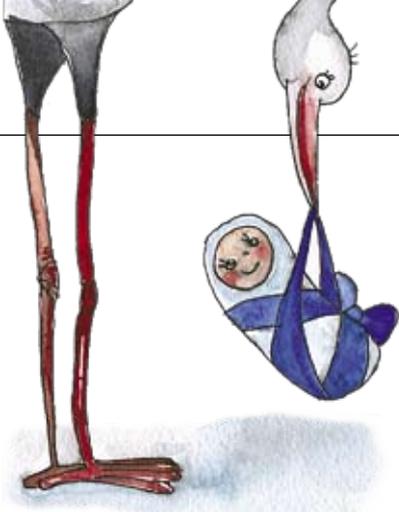
Мы, действительно, ведем большую научно-исследовательскую работу, которая требует практического опыта и знаний, проведения анализа и обобщений. Так, когда мы стали серьезно разбирать случаи неудачных ЭКО у обратившихся

к нам пациентов, и обнаружили, что в ряде случаев просто отсутствовал серьезный анализ проблемы бесплодия: были пропущены эндометриты или не учтены генетические и иммуно-генетические факторы (особенно у мужчин), эндокринологические отклонения, несовместимость супружеских пар, не выявлены причины выкидышей на ранних стадиях беременности и др., то пришли к выводу, что проблему надо решать в комплексе, тщательно исследовать, выбирать и готовить целую программу лечения. Эту методику мы взяли за основу. Полученные результаты не могли нас не порадовать: 15% женщин, прошедших у нас тщательное обследование, после выполнения программного курса лечения забеременели сами. А ведь за их плечами было несколько (!) неудачных попыток ЭКО.

Мы не ставим основной задачей всем делать ЭКО, а стараемся разобраться в причинах бесплодия. Полное обследование занимает максимум 2–3 недели, после чего супружеская пара получает наше заключение, выбирается методика лечения.

В нашей клинике есть немало интересных разработок. Если раньше мы делали ИКСИ — вживление единичных сперматозоидов в яйцеклетку, качество которых невозможно было определить, то сегодня в области эмбриологии мы внедрили метод ИМСИ, позволяющий выбирать морфологически функциональный здоровый сперматозоид у мужчин с плохими показателями (или отклонениями) спермы. С помощью специального микроскопа, дающего увеличение клетки в 6600





раз, стало возможным очень детально рассмотреть морфологию каждого сперматозоида: увидеть форму головки, движение, амплитуду и толщину шейки. Такое исследование позволяет проводить качественный отбор здоровых сперматозоидов по морфологическому признаку, которые, в свою очередь, дают более здоровые эмбрионы.

Хочу выразить особую благодарность главному врачу больницы №20 профессору, д. м. н. А.Д. Каприну, серьезному медику и прогрессивному ученому, который поддерживает нас. Мне хотелось бы, чтобы таких руководителей было как можно больше, ведь они способствуют развитию практической медицинской науки.

Сердечную благодарность хочу выразить моему первому учителю — профессору, д. м. н. В.М. Здановскому, который стоял у истоков репродуктивных методов и практически создал российскую школу ЭКО. Мои отдельные слова благодарности профессору, зав. кафедрой РУДН акушерства и гинекологии и перинатологии В.Е. Радзинскому, уникальному и гениальному ученому, который определил направление моей научной деятельности. Эти люди подарили России немало талантливых акушеров и гинекологов.

Сегодня клиника ВРТ «Дети из пробирки» — член Европейской и Американской Ассоциаций репродукции человека. В этом году меня избрали членом Совета Российской Ассоциации репродукции человека.

Работает ли ваша клиника по программам, дарящим радость материнства одиноким женщинам?

Да, у нас есть лицензия на проведение таких операций. В нашей клинике есть донорство, банк спермы, работает программа суррогатного материнства, имеющая серьезную юридическую поддержку. Я хотела бы особенно подчеркнуть эту сторону вопроса, т. к. в последнее время появляется много клиник, где на этой почве возникают серьезные сложности. Суррогатных матерей мы тщательно обследуем в плане здоровья, и, только получив положительные результаты, проверив образ жизни женщины и условия проживания, юристы имеют право заключать с ними договоры.

Можно ли сохранить способный к дальнейшему оплодотворению и развитию биологический материал человека?

Да, современные технологии позволяют сохранять жизнеспособность мужской спермы и женских яйцеклеток при замораживании. Еще совсем недавно это было областью фантастики. Проводились различные опыты, но яйцеклетки не выживали. (В отличие от эмбрионов и сперматозоидов, которые после заморозки и последующей разморозки оставались живыми). В последние три года после внедрения метода витрификации (быстрое замораживание и размораживание) яйцеклеток удалось добиться высоких результатов.

На мой взгляд, это очень прогрессивная и нужная программа, ведь она дает возможность женщинам выносить здорового ребенка после проведенной операции и последующего восстановления организма (различные формы раковых заболеваний: яичников, молочной железы, требующие серьезного лечения — лучевая или химиотерапия).

Пользуясь случаем, хочу сказать людям, чтобы они бережно относились к своему здоровому материалу. Это в полной мере относится и к мужчинам и к женщинам. Как медик считаю, что такие программы должны носить государственный характер. Молодые мужчины, попадающие в горячие точки военных действий или работающие в зонах с повышенной радиацией, должны заблаговременно позаботиться о своем здоровом биологическом материале, о своем будущем, т. е. заморозить сперму. Это наш золотой государственный запас, генофонд России.

Интересно, даже в вопросах зарождения новой жизни у вас государственный подход.

Это все очень тесно связано с проблемами репродукции человека. Сегодня много денег вкладывается в открытие перинатальных центров, которые оснащаются дорогостоящим оборудованием. Но нельзя забывать главного — нужен опытный коллектив специалистов, которых в России пока не так много. От Российской Ассоциации репродукции человека мы высказывали предложение использовать существующие клиники, имеющие большой (не менее 10 лет) опыт работы, но пока нас не услышали.

Другой важный аспект. Сегодня государство активно выделяет пособия для женщин на бесплатный цикл ЭКО, но при этом они ограничены в выборе медицинского учреждения. Было бы правильным, если супружеские пары смогли бы самостоятельно подбирать себе клинику, независимо от форм ее собственности. Я считаю, что в таком интимном и важном

деле, как репродукция, человек должен иметь право выбора.

И еще меня волнует следующее: предприятиям, лицензирующим деятельность открывающихся клиник, надо проверять специалистов, их знания, наличие опыта и лишь затем выдавать разрешающие документы. Человек, пришедший в медицину, несет большую ответственность за жизнь людей.

О чем мечтает талантливый ВРАЧ и гениальная женщина — Эмма Вратманна Вартаманя?

Я получаю огромное количество благодарственных писем с фотографиями детей. Люди пишут из всех стран мира. И это короткое слово СПАСИБО является для меня самой большой радостью и смыслом жизни. Когда читаю строчки: «Мы родились! Ура! Вес 3300, рост 52 см. Самочувствие хорошее!» или «Нам уже три годика. Спасибо за предоставленную радость материнства!», каждый раз заново переживаю, радуюсь новым победам. И это ли не счастье! Сегодня количество наших (!!!) детишек перевалило за 2000 человек. И это здорово. Моя голубая мечта — собрать своих деток (а некоторым из них уже исполнилось 20 лет) на одной поляне, вместе порадоваться их успехам.



Поделитесь секретом своего счастья.

Надо уметь любить, любить все, что тебя окружает: землю, природу, работу. Счастье — это созидание, желание делать что-то очень хорошее, что будет радовать других. Это то, что останется после тебя. И, главное, когда у человека есть цель, к которой он идет.

Вы очень светлый человек. Я от всего сердца желаю вам удачи! И пусть все ваши мечты сбудутся.

Корреспондент: Елена Марголина

ИММУНОСКРИН



Научно-производственная биотехнологическая компания ЗАО «Иммуноскрин» была создана в 1999 при ГНЦ ФГУП «ГосНИИ биологического приборостроения» для внедрения новейших медицинских технологий. Основная специализация — разработка и производство наборов реагентов, оборудования и вспомогательных аксессуаров для лабораторной клинической диагностики.



НИКОЛАЙ СЕРГЕЕВИЧ ОСИН,
генеральный директор,
доктор биологических наук

Николай Сергеевич, какие заболевания удается выявить с помощью ваших тестов?

Сфера нашей деятельности лежит в наиболее ответственной области охраны здоровья нации. Это выявление генетических нарушений у эмбриона и врожденных аномалий у новорожденных. Мы разрабатываем и поставляем во все регионы России тесты, необходимые для проведения неонатального скрининга наследственных заболеваний и пренатальной диагностики синдрома Дауна. На протяжении последних 10 лет ЗАО «Иммуноскрин» поставляет наборы для выявления фенилкетонурии у новорожденных, обеспечивая примерно 30% рынка. В прошлом году мы впервые поставили наборы для выявления адреногенитального синдрома у новорожденных, которые использовались во всех медико-генетических лабораториях РФ. В настоящее время панель наших тестов стала шире, и сегодня мы поставляем также тесты для скрининга врожденного гипотиреоза и муковисцидоза.

Трудно выводить новые тесты на рынок?

В прошлом году мы впервые вышли на российский рынок с тестами, позволяющими выявлять адреногенитальный синдром у новорожденных. Скажу прямо, столкнулись с определенными трудностями. По ходу работы пришлось перепрограммировать установленное в лабораториях оборудование, внести некоторые изменения в методику постановки иммуноанализа. Все эти задачи были успешно решены. Сегодня набор на адреногенитальный синдром соответствует лучшим зарубежным аналогам, о чем свидетельствуют отзывы, которые мы получаем с мест.

Ваши тесты имеют аналоги?

В настоящее время на отечественном рынке присутствуют хорошие, но дорогостоящие импортные реагенты. С учетом этого мы проводим серьезные работы по созданию отечественных аналогов.

Наши тесты для неонатального скрининга сопоставимы с лучшими зарубежными аналогами. Мы продолжаем совершенствовать эти тесты, улучшаем их качество, постоянно сравниваем качество наших наборов с зарубежной продукцией.

Большая работа проведена специалистами нашей компании и в области раз-

работки реагентов для пренатальной диагностики. Эти тесты уже зарегистрированы в Минздраве РФ, и в настоящее время мы проводим пилотные обследования в регионах на подтверждение их эквивалентных качеств зарубежным аналогам.

Значит, ваши научно-исследовательские работы уже достигли определенных практических результатов?

Часть тестов полностью соответствует лучшим зарубежным аналогам, другая — требует дальнейшего совершенствования. Сегодня мы находимся на стадии расширенной апробации тестов для пренатальной диагностики. Думаю, уже в 2012 году мы сможем вывести эти тесты на российский рынок.

С 2010 г. ЗАО «Иммуноскрин» определена Минздравом РФ как организация, осуществляющая подготовку контрольных материалов для внешней межлабораторной оценки качества исследований в области неонатального скрининга. Это говорит о высокой степени доверия к нашим знаниям и опыту. В компании работают доктора и кандидаты биологических, химических и технических наук. Научный и профессиональный уровень наших специалистов способствует развитию науки и внедрению инноваций в этом направлении.





Свои ближайшие перспективы мы связываем с высокими возможностями чиповых технологий. Помимо сегмента диагностического рынка, связанного с пренатальной диагностикой и неонатальным скринингом, предстоит большая работа по созданию и внедрению в производство новых тестов, которые смогут выявлять инфекционные заболевания. И отставать мы не можем, просто не имеем права, ведь аналогичные работы ведут и зарубежные компании.

Завтрашний день у вас, действительно перспективный и интересный. Вы принимаете участие в программе развития медицинской отрасли?

В программе развития медицинской промышленности в РФ на период до 2020 г. есть раздел, связанный с развитием приборов и расходных материалов для диагностических целей. Наше участие в данной программе полностью соответствует целям и задачам, поставленным перед этой программой, а именно — внедрение инновационных технологий, соответствующих или превосходящих

Но конкурировать все-таки приходится?

Да, но это здоровая конкуренция. В течение последних лет законодателем в области неонатального скрининга была и остается компания «Перкин-Эльмер» (США), продукция которой поставляется во многие страны мира. Они выпускают действительно высококачественную продукцию, и до последнего времени никому не удавалось воспроизвести их технологию. Высокий научный потенциал нашей компании позволил создать отечественную технологию лантанидного иммунофлуоресцентного анализа на основе отечественных патентно защищенных реагентов и вывести на российский рынок качественный, но существенно более дешевый импортозамещающий продукт. Это значительно экономит государственные расходы на обеспечение программ неонатального скрининга. Выход продукции «Иммуноскрин» на рынок позволил в этом году значительно снизить завозные цены на 20–25%. Думаю, это большое достижение и достойная конкуренция. В ближайшее время мы планируем наращивать объем выпускаемой продукции и постараемся закрепить свои позиции на более высоком уровне.

Можно подробнее о разработке новых технологий? Это интересно!

Мы не намерены останавливаться на достигнутом и продолжаем развивать новые технологии. На смену действующим идут инновационные чиповые технологии. Зарубежные компании тоже актив-

но работают в этом направлении. Наши планы связаны с разработкой панели мультиплексных тестов на основе фосфоресцентных иммуночипов для неонатального скрининга и пренатальной диагностики. Новая технологическая платформа получила название ФОСФАН (фосфоресцентный иммуноанализ) и является совместной собственностью компании ЗАО «ИММУНОСКРИН» и ФГУП «ГосНИИ БП» ФМБА России.

В этом году завершены технические испытания многофункционального биочип-анализатора «Диagem». Наш прибор обеспечивает регистрацию мультиплексных тестов, выполненных по технологии ФОСФАН в формате 96 луночных микропланшетов. Более того, «Диagem» способен полностью заменить зарубежный флуориметр «Виктор 2», который в настоящее время используется в медико-генетических лабораториях страны для регистрации результатов неонатального скрининга и пренатальной диагностики.

Надо понимать, что на внедрение новых медицинских изделий и технологий требуется достаточно много времени. Сначала надо сформировать свой сегмент рынка, доказать, что новое оборудование не только не хуже, а в разы лучше предшествующих аналогов. И хотя для нас как специалистов вполне очевидно, что работа с чиповыми технологиями на несколько порядков превосходит действующее ныне оборудование, в этом надо убедить и медицинское сообщество. Одним словом, вхождение в рынок — дело непростое.



ВЕРА ГАВРИЛОВНА ПОМЕЛОВА,
начальник ОТК,
доктор биологических наук

мировой уровень. Практически все разработки ЗАО «Иммуноскрин» напрямую связаны с импортозамещающими технологиями и направлены на обеспечение государственных нужд. Уверен, что наше участие в этой программе сможет принести пользу отечественному здравоохранению.

Корреспондент: Елена Марголина

ИНКОР



ИНКОР

За любой разработкой и последующим производством товаров, в том числе медицинского назначения, следует их обязательная сертификация. Получение этого документа открывает производителю не только двери магазинов, но и границы зарубежных стран.



Генеральный директор — Геннадий Степанович Волков. Родился в 1962 в Москве. Окончил физфак МГУ. Работал в Институте общей физики и Физико-технологическом институте Российской Академии наук. Кандидат физико-математических наук. Хобби: плавание, бег, горные лыжи и работа.

ООО «Инвестиционная корпорация» (Центр испытаний и сертификации продукции «ИНКОР») образовалась в 2003 г. с целью оказания сертификационных услуг в сфере производства изделий медицинского назначения и электрооборудования. В структуре компании три аккредитованных органа по сертификации и три аккредитованные лаборатории, в которых проводятся сертификационные и приемочные технические испытания продукции, а также квалификационные, ресурсные и другие испытания. По итогам испытаний заказчик получает сертификат соответствия продукции национальным и международным нормам, в том числе сертификат или декларацию ГОСТ Р, регистрационное удостоверение Росздравнадзора и европейский сертификат CE.

Геннадий Степанович, как строится работа с клиентом?

Вначале мы выясняем, какой документ ему нужен и для каких целей он будет использоваться. Как правило, работа начи-

нается с технических испытаний, проводимых в нашей собственной лаборатории, оснащенной большим количеством различных испытательных стендов и измерительных приборов. Процесс получения сертификата носит многоступенчатый характер.

Во-первых, проводятся так называемые технические испытания на безопасность, электробезопасность и электромагнитную совместимость, ресурсные испытания. По результатам испытаний выдается протокол, в котором указывается, что данное изделие прошло (или не прошло) необходимые испытания, соответственно, оно удовлетворяет (или не удовлетворяет) тем или иным нормам.

Во-вторых, медицинские изделия проходят токсикологические испытания (биосовместимость), проводимые в специальной лаборатории института ИМБИИТ, с которым нас связывают давние партнерские отношения. Выданные заключения показывают возможность появления аллергии, раздражения или других побочных негативных проявлений при контакте медицинского изделия с организмом человека.

И в-третьих, — клинический протокол, необходимый для получения заключения о лечебном эффекте. Мы тесно сотрудничаем с лечебными учреждениями, регламентированными Минздравсоцразвития РФ, на базе которых разрешено проводить соответствующие клинические испытания. Для изделий медицинского назначения это дополнительное условие является важным показателем проверки потребительских качеств продукции.

Получается весьма солидный пакет документов.

После проведения всех испытаний, на которые требуется от двух недель до месяца (в зависимости от сложности изделия) собирается полный пакет оригинальных документов, которые нужно представить на регистрацию в соответствующую структуру — Росздравнадзор, Росстандарт, Европейский нотифицированный орган по сертификации.

ООО «Инкор» предлагает клиентам удобную форму сотрудничества и оказывает услуги в формате «одного окна».

Какие рекомендации можете дать своим заказчикам?

Мы объясняем производителю, какие документы требуются: нотариально заверенные, апостилированные, собираются свидетельства о его системах менеджмента качества, характеристики безопасности (сертификаты) из страны происхождения продукции. На сбор полного комплекта документов (технические файлы) иногда уходит времени больше, чем на проведение испытаний. Причем надо обращать внимание и на «время жизни» документа, которое имеет особенность заканчиваться.

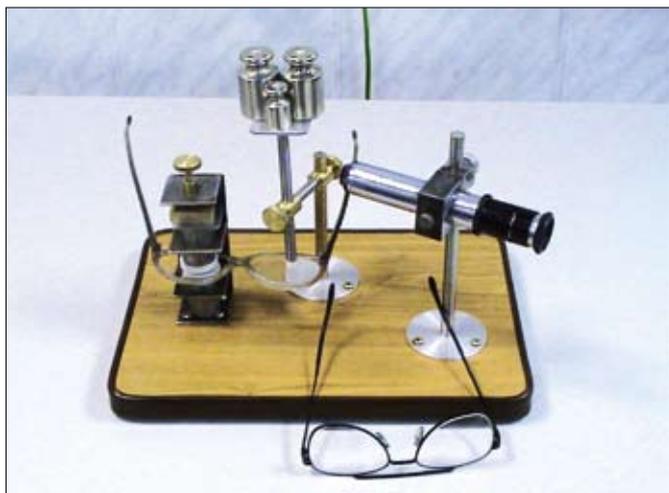
Иногда ошибки возникают как результат форс-мажорных обстоятельств, например в случае актуализации новых требований Минздравсоцразвития. Т. е. в документах оказываются неучтенными новые изменения, которые появились за время проведения испытаний.

Бывают ситуации, когда некоторые модели изделий, относящиеся к одному виду (например, два вида электрокардиографа), раньше можно было регистрировать вместе, получая одно регистрационное удостоверение, но в связи с произошедшими изменениями надо регистрировать каждый по отдельности.

Мы подробно консультируем клиента, объясняем возможные внештатные ситуации.



Так испытывают медицинские перчатки



Идут испытания очков



Контроль параметров медицинской иглы

Как правильно поступить: пользоваться услугами сторонней организации по сертификации либо иметь в штате соответствующий отдел?

Я считаю, что имеют право на существование оба варианта. Если вы импортер или дилер какой-либо крупной компании, логично иметь собственную службу, занимающуюся сертификацией продукции. Если компания выводит на рынок один-два прибора в год, то, конечно, лучше воспользоваться услугами специализированной организации.

Как часто выдаете отрицательное заключение?

Если говорить о сертификации отечественной продукции для поставок в европейские страны, то надо отметить, что уровень разработок бывает разным, и нам иногда приходится помогать заказчику с тем, чтобы он доработал свою продукцию, чтобы она удовлетворяла требованиям европейских норм. Т. е. нам приходится выступать в качестве консультантов, что говорит о высоком уровне наших специалистов. И хотя это не очень корректно, ведь мы должны быть независимыми, но иногда мы идем навстречу заказчику. Многие российские разработки являются поистине уникальными, и нам хочется помочь нашим производителям, поддержать отечественную индустрию.

Какие компании к вам обращаются?

80% наших заказчиков составляют зарубежные компании, которые хотят вывести свой медицинский продукт на российский рынок. Они могут работать с нами напрямую либо через своих дилеров, работающих в России. Такие товары должны иметь соответствующие регистрационные удостоверения для ввоза, применения и продажи на территории нашего государства. Это обязательные условия.

Для того, чтобы использовать материалы и оборудование в медицинских

учреждениях, а также реализовать ее, российские производители тоже должны пройти все перечисленные выше процедуры испытаний и регистрации.

Россия всегда славилась своими Кулибиными, которые придумывают новинки. И меня откровенно радует, что наш рынок насыщается новыми отечественными разработками. Более того, в последнее время появляется много уникальных приборов и оборудования, которое востребовано и на зарубежных рынках. Но для вывоза российской продукции за рубеж требуется европейский сертификат, и в настоящее время для российских экспортеров мы помогаем готовить Европейские CE сертификаты, CE аттестаты, CE декларации соответствия европейским директивам, CE маркировку.

Надо сказать, что для России подобная услуга — уникальное явление, ведь, как правило, подобные сертификаты выдают только зарубежные органы по сертификации, которые тоже представлены в России (TUV, SGS, «Бюро «Веретас», FAU DE), но их услуги гораздо дороже.

В принципе, у российского производителя есть выбор — пойти в зарубежную сертификационную компанию, что не очень удобно: надо отвезти за границу образцы для испытаний и, если что-то пойдет не так, привезти их обратно, доработать и снова отправить за границу. Получается долгосрочный и дорогой проект. Мы предоставляем эту услугу в России. Наша лаборатория признана в Европе через соответствующую авторизацию в нескольких Европейских нотифицированных органах. Таким образом протоколы, получаемые в лаборатории «ИНКОР», подходят, чтобы на их основе выдавать европейские сертификаты CE. На сегодняшний день в России работает не более трех-четырёх таких компаний.

Что изменится в сертификационной деятельности России с ее вступлением в ВТО?

Открытие границ скажется по результатам вступления России в ВТО. Понятно, что пошлины уменьшатся или их совсем не будет, но останутся требования к продукции. Мы пытаемся довести наши протоколы до европейского уровня, но проблема двойной сертификации остается, и это проблема межгосударственная. К примеру, европейский производитель (при наличии сертификата CE) может продавать свою продукцию и у себя на родине, и в других странах. Российский производитель работает в других условиях и должен иметь один сертификат для работы на российском рынке, другой — на европейском. Правда, есть интересный пример ведения межгосударственной сертификации. Например согласно специального решения Еврокомиссии, Турция, не являясь членом Евросоюза, имеет возможность выдавать сертификаты, которые признаются в европейских странах.

Сегодня российские госструктуры предпринимают попытки на межправительственном уровне решать подобные вопросы: принимать идентичные стандарты, сближать федеральные законы и директивы с целью обеспечить одинаковые требования, для свободного передвижения российских товаров в другие страны. Мы в «ИНКОР» решаем эту проблему с другой стороны. Сегодня наши протоколы признаются в Европе, у нас заключены договоры с зарубежными органами по сертификации, которые на основе наших протоколов выдают сертификаты, позволяющие российской продукции быть представленной за рубежом.

В заключение замечу, что хотелось бы подтянуть Россию к общеевропейскому уровню сертификации. Опыт работы, знание законодательства и уровень подготовки наших специалистов позволяют полностью удовлетворить потребности наших заказчиков в области сертификации.

Корреспондент: Елена Марголина

ДЕНТАЛУР



Разработка базисных материалов для изготовления зубных протезов — одна из актуальнейших задач современной ортопедической стоматологии. Не секрет, что материалы, используемые сегодня в стоматологической практике, уже не отвечают всем медицинским и техническим требованиям. Поэтому появление на рынке российской разработки «Денталур» стало настоящим прорывом на рынке стоматологических услуг.



Генеральный директор — Девиамин Владимирович Столяр. Родился в 1968. Окончил Свердловское высшее военно-политическое училище. Учился в духовной семинарии. Окончил финансовую академию. Возглавляет компанию с 2009. Увлекается литературным творчеством.

Девиамин Владимирович, расскажите подробнее о вашей инновации.

Мир стоматологии давно ждал нового инновационного материала для протезирования. «Денталур» — новый отечественный материал на основе полиуретана для изготовления базисных зубных протезов, кламмеров и двухслойных протезов с мягкой подложкой. Это новое слово в зубном протезировании, совместная разработка «НИИ резиновых и латексных изделий» и «Московского медико-стоматологического университета». Материал не имеет аналогов в мире и обладает уникальными свойствами: высокой биосовместимостью, ударопрочностью, упругостью, эластичностью, абсолютно безвреден и не вызывает аллергических реакций. В 2007 разработчик этого материала получил президентский грант за изобретение.

Как продвигается ваш материал на рынке стоматологических услуг?

С целью активного продвижения качественно нового стоматологического мате-

риала «Денталур» мы проводим глубокий мониторинг рынка и буквально в каждом регионе России выявляем, где и в каком объеме используются те или иные материалы для зубного протезирования. Радует тот факт, что нашу продукцию оценили в госструктурах. В начале 2011 главным стоматологом Минздравсоцразвития России, профессором О.О. Янушевичем подписано письмо, в котором сказано: «С целью улучшения качества оказания медицинской стоматологической помощи населению, а также снижения случаев возникновения аллергических реакций и увеличения срока службы протезов рекомендую к использованию при изготовлении съемных конструкций зубных протезов полиуретановый базисный материал». Аналогичное рекомендательное письмо мы получили из Департамента здравоохранения г. Москвы, подписанное профессором Ю.М. Максимовским, которое было обнародовано на научно-практической конференции, где присутствовали все главные стоматологи Москвы.

Мы постарались донести эту важную информацию во все регионы, и сегодня «Денталур» признан многими ведущими стоматологическими клиниками России.

В настоящее время на собственной базе мы проводим бесплатное обучение зубных техников, и в феврале-мае 2011 этой программой были уже охвачены порядка 28 муниципальных клиник Москвы. Принимая во внимание инновационность данного материала, мы стремимся обеспечить пациентов, имеющих выявленную непереносимость традиционных акриловых материалов, действительно качественным материалом нового поколения.

Стараясь придать проекту социальный аспект, мы пошли навстречу клиентам, которые обращаются в городские клиники. Сегодня на изготовление протеза из нашего материала утверждена фиксированная цена — 15 тыс. руб., что несколько выше стоимости акрилового протеза (12 тыс. руб.). Но надо понимать, что «Денталур» по своим качественным характеристикам превосходит акриловый аналог, и, соответственно, не может быть дешевым. Вместе с тем такой ценовой порог будет призывать техников более внимательно относиться к материалу. Хочу

отметить, что в частных клиниках эта цена достигает 25 тыс. руб. и выше.

Вокруг достойного продукта всегда начинается конкуренция. С какими трудностями приходится сталкиваться?

Это верно. Появились недобросовестные конкуренты, которые, прикрываясь надуманным сотрудничеством с НИИРом, всячески пытаются выведать у разработчика «Денталура» формулу материала якобы для расширения рынка сбыта. Понятно, что подобные интриги говорят о повышенном интересе к продукции, но практика показывает, что бизнес надо вести по честным правилам.

Существуют трудности и другого порядка. У всех стоматологических клиник есть план, согласно которого они должны выполнять директиву по применению акриловой пластмассы, т.е. этот материал входит в список ОМС. Но чем активнее наш материал будет внедряться в практику, тем меньше будет его цена. Например, в Барнауле, где материал нашел свое широкое применение, протез стоит всего 6 тыс. руб. Таким образом, в случае всеобщего признания полиуретановых базисных материалов «Денталур» (а показания к этому есть!) и включения их в базу ОМС его ценовая составляющая будет аналогичной акриловым протезам, которые, тем не менее, он многократно превосходит по своим качественным характеристикам.

В каких регионах работаете?

В настоящее время география нашего присутствия значительно расширилась, и наш материал успешно применяется в Белоруссии, Украине, Казахстане, Узбекистане, Грузии, Прибалтике. В ближайшем будущем после прохождения надлежащей региональной сертификации мы думаем открыть там свои филиалы. Мы получаем большое количество положительных отзывов о нашей продукции, и это не случайно, ведь «Денталур» на несколько порядков превосходит аналоги, существующие на рынке стоматологических материалов. И это достойное признание стоматологического рынка.

Корреспондент: Елена Марголина

ЛАБОРАТОРИЗ



Основное направление деятельности ООО «Лабораториз», образованной в 2001 г. — обеспечение клиничко-диагностических центров, медицинских и научно-исследовательских лабораторий высокотехнологичным диагностическим оборудованием и расходными материалами. Сегодня компания является эксклюзивным дистрибьютором компаний «Riele» (Германия), «Analita» (Литва), «Mindry» (Китай). На вопросы корреспондента отвечает генеральный директор Лаймонис Шарпницис.



Генеральный директор — Лаймонис Шарпницис. Родился в Латвии в 1969 г. Окончил Лиепайский автомобилестроительный техникум. Компанию возглавляет со дня образования. Применяет демократичный стиль руководства. Увлекается активными видами спорта: играет в футбол, хоккей, любит путешествия и быструю езду на мотоцикле.

В 2011 г. ООО «Лабораториз» отмечает свое 10-летие. Что позволило вашей компании столь плодотворно работать на этом рынке?

Мы работаем с надежными производителями, чье оборудование завоевало мировую известность. Так, компания «Mindry» является ведущим разработчиком и производителем медицинской техники по всему миру. Компания сотрудничает с партнерами из разных стран, имеет высокотехнологические центры тестирования, где проводятся исследования по биохимии, гематологии и др. Сегодня оборудование «Mindry» успешно функционирует более чем в 190 странах мира. Ежегодно «Mindry» проводит международные семинары и конференции по гематологии и биохимии с участием практикующих врачей, чьи пожелания затем внедряются в новые разработки. ООО «Лабораториз» тоже принимает участие в таких форумах, и в этом году представитель нашей компании поехал на это важное мероприятие.

Тем не менее, прежде чем оборудование поставляется непосредственному клиенту, оно проходит очень жесткий много-

ступенчатый контроль: вначале в течение полугодя оборудование проходит ряд технических и клинических испытаний, получает положительные отзывы о работе, тестируется непосредственно у производителя, после чего приборы регистрируются в Минздраве РФ. Соответственно, практически исключена возможность поставки некачественного оборудования. Нам важно, чтобы поставляемая нами техника работала без перебоев. Именно такой ответственный подход к проверке качества оборудования позволил компании заработать имидж надежного партнера.

Надо полагать, что за 10 лет список ваших клиентов значительно вырос. Куда поставили оборудование и насколько оно востребовано на российском рынке?

Сегодня уровень развития медицины требует установки современного оборудования. Чтобы поставить правильный диагноз, необходимо провести обследование, сделать анализы. Только в течение последних трех лет ООО «Лабораториз» поставило порядка 100 гематологических, около 40 биохимических анализаторов разной мощности: от 100 до 400 тестов в час в различные клиники, больницы и лаборатории. Среди них — Областная госпиталь ветеранов войны (Владимирская обл.), МУК ЦРБ (Кашира), ОАО РЖД (Москва), МУЗ ГБ СМП им. Семашко (Орел), ГКП № 4 (Воронеж), МЛПУ ГБ СМП им. Владимирского (Арзамас), ГКБ № 81 (Москва) и многие другие.

Стратегия нашей компании — сделать доступными новейшие разработки в области здравоохранения для российских медицинских учреждений. В настоящее время мы готовы предложить оборудование нового поколения — 5-диф гематологические анализаторы ВС-5300 и ВС-5800, которые предоставляют результаты по 29 параметрам с гистограммами и скатерограммами, что позволяет более точно диагностировать возможное заболевание. Мы также поставляем широкую линейку

биохимических анализаторов, наркозно-дыхательные аппараты, оборудование для УЗИ диагностики, фотометры, приборы для иммуноферментного анализа, анализаторы глюкозы, дозаторы, вакуумные системы забора крови, реагенты.

Хочу отметить, что для российских региональных клиник предлагаемое нами оборудование остается наиболее привлекательным по соотношению «цена-качество».

На что нацелены сегодня?

В настоящее время Правительство РФ уделяет большое внимание модернизации объектов здравоохранения. Наша задача — подобрать наиболее востребованное оборудование для различных медицинских учреждений. В этом аспекте мы были бы весьма полезны региональным предприятиям, которые занимаются разработкой проектов по комплексному оснащению больниц и клиник. Зачастую такой подбор оборудования происходит стихийно, и заказчик не всегда понимает, какое оборудование лучше выбрать для той или иной цели. Мы готовы работать в рамках этого проекта и оказывать существенную помощь таким предприятиям.

В 2010 г. наша компания «Лабораториз» получила признание от компании «Mindry» как «Лучший дистрибьютор». Мы стремимся поставлять на российский рынок самое современное оборудование, которое так необходимо для оснащения наших медицинских учреждений.

Корреспондент: Елена Марголина



МАСТЕР МЕДИЯ

Медицинская практика показывает, что наиболее востребованным и успешным является оборудование, в котором грамотно сочетаются достижения науки и высоких технологий. Примером такого тандема может служить компания «Мастер Медия», занимающаяся созданием программ для сложной медицинской техники функциональной диагностики.



Генеральный директор — Сергей Владимирович Медведев. Родился в 1970 в Москве. Окончил МИРЭА по специальности «Биомедэлектроника». Увлекается горными лыжами.

В этом году ЗАО «Мастер Медия» отмечает свой 10-летний юбилей. Ваше долгосрочное пребывание на этом рынке говорит о правильно выбранной стратегии компании. В каком направлении работаете?

Основное направление нашей деятельности — поставки на российский рынок высокотехнологичных компьютерных систем скрининговой диагностики. Мы начинали с поставок медицинских систем функциональной диагностики DDFAO (Франция). Это была совместная разработка наших зарубежных коллег и специалистов «Мастер Медия», где мы отвечали за создание программного обеспечения оборудования. Сегодня мы предлагаем российскому рынку новый прибор ESTECK Complex (США), созданный на основе DDFAO. Его отличительными особенностями являются быстрое проведение диагностики и высокий уровень чувствительности выявления специфических заболеваний. Т. е. вместо проведения длительного и дорогостоящего медицинского обследования пациент получает необходимую информацию о состоянии своего здоровья после двухминутного обследования.

Каким образом проводится диагностика? Насколько эти показания объективны?

Диагностика проводится неинвазивным методом: к пациенту подключают 6 электродов (ручные, ножные и головные), и палец руки вставляется в пульсоваксиметр. Большое количество клинических тестов, проводимых в России и за рубежом (в США) показали, что в среднем точность такой диагностики составляет порядка 85% (сегодня ни один прибор не обладает 100%-ной точностью диагностики). Аппарат способен определять сердечно-сосудистую патологию, различные стадии диабета, онкологию (например, рак простаты у мужчин), а также различные неврологические отклонения (депрессия, усталость). Прибор не оказывает побочных негативных последствий: напряжение на электродах составляет менее 1 В.

Комплекс может быть как стационарным, так и портативным (с подключением к ноутбуку), что позволяет врачу выезжать на прием к пациенту. Таким образом, оборудование может успешно использоваться для диагностики здоровья людей, проживающих в удаленных от медицинских учреждениях населенных пунктах.

Для проведения диагностики состояния пациентов в режиме on-line, проживающих или работающих в удаленных регионах, мы также предлагаем прибор домашнего использования — пульсовый аксиметр. Прибор надевается на палец и проводит измерения в течение двух минут, определяя пульс и уровень насыщения кислородом крови. Подключенный к компьютеру, он может передавать полученную информацию врачу, который анализирует результаты обследования и дает свои рекомендации, назначает лечебную терапию. Врач может проводить обследование и мониторинг состояния пациента не только у себя в кабинете, но и на удаленном доступе. Прибор прост в приме-

нении и может использоваться пациентом самостоятельно.

Существует ли аналогичное оборудование?

В настоящее время на российском рынке присутствуют лишь отдельные компоненты техники, аналогичной аппарату ESTECK Complex. ЗАО «Мастер Медия» является эксклюзивным дистрибьютором компании LD Technology, чье оборудование ESTECK Complex отличает комплексный подход в оценке состояния пациента. В процессе анализа результатов используются четыре методики: вариабельность сердечного ритма; биоимпедансный анализ тканей на низкой частоте; оценка состава тела; анализ пульсовой волны, вызываемой сердечно-сосудистой системой.

Уникальность оборудования состоит и в том, что он может использоваться не только для быстрой и точной диагностики состояния пациента, но и для мониторинга терапии. Прибор позволяет в каждый момент времени оценить эффективность применяемого лечения и на основе полученных данных менять тактику лечения. Такой ассистент помогает врачу назначить правильное лечение.

Прибор имеет американские нормы FDA, CE и успешно работает во многих странах мира (США, Канада, Россия, Япония, Китай).

На мой взгляд, наиболее важной задачей здравоохранения является создание системы быстрой диагностики, которая позволит в кратчайшие сроки оценивать состояние больного. Поэтому врачи всего мира уделяют серьезное внимание качественному диагностическому оборудованию. Оборудование ESTECK Complex прекрасно зарекомендовало себя в клиниках разных стран, и я хочу, чтобы оно приносило пользу и российским медикам.

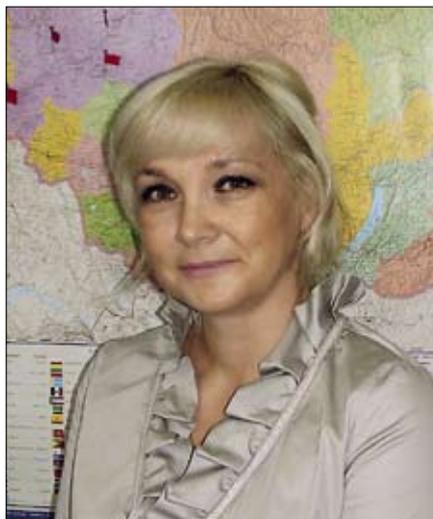
Корреспондент: Елена Марголина



MedicalService



Компания MedicalService появилась на российском рынке в 1994 и была одной из первых, кто приступил к выпуску нового модельного ряда одежды для медицинских работников.



Заместитель генерального директора — Москаленко Елена Игоревна: «На мой взгляд, внешний вид врача говорит о статусе самой клиники, поэтому красивая и удобная одежда медицинского работника должна стать нормой каждого медицинского учреждения».

Врач — одна из самых уважаемых профессий, и его внешний вид должен быть соответствующим. Елена Игоревна, на что вы обращали внимание при разработке моделей?

Мы решили предложить рынку принципиально новую одежду и разработали новый модельный ряд медицинской одежды, в котором постарались учесть несколько факторов: практичность, удобство, функциональность и эстетичность. В настоящее время мы предлагаем современные комплекты для терапевтов, педиатров, хирургов, стоматологов, главврачей, обслуживающего персонала и ординаторов. Каждый отдельный вид одежды тоже имеет разнообразие модели и широкую цветовую гамму, которая включает более 50 вариантов. Более того, мы предлагаем сезонные варианты одежды: более легкие комплекты, которые комфортно носить летом, и более плотные — для зимнего сезона. В комплекты входят халаты, куртки, костюмы, брюки, головные уборы. Мы получаем положительные отзывы о своей продукции от наших непосредственных клиентов — медиков, но, продолжая свое

развитие, разрабатываем новые модели, которые бы в полной мере удовлетворяли требованиям медицинских работников.

Какие материалы используются?

Мы категорически отказались от некачественных материалов. Для пошива современной одежды мы используем специальные профессиональные ткани с повышенным содержанием хлопка. Наши проверенные бизнес-партнеры поставляют нам на производство только проверенные ткани и фурнитуру. В результате медицинские работники получают качественные комплекты одежды, которые при правильном уходе могут не терять достойного вида в течение трех лет.

Принимаете отдельные заказы?

Конечно. Под заказ мы можем разработать новый стиль и пошить одежду с учетом всех пожеланий клиента (с логотипом или другим символом компании). Причем для всех сотрудников, от главврача до обслуживающего персонала клиники, одежда может быть пошита в едином корпоративном стиле.

Конкуренцию ощущаете?

В настоящее время многие компании участвуют в государственных тендерах, где основными критериями выбора поставщика является низкая цена. Но разве этот критерий может обеспечить высокое качество изделий? Понятно, что за низкой ценой стоят дешевые материалы, некачественная рабочая сила. Проблема заключается в том, что тендер выигрывает продукция далеко не лучшего качества! В результате таких безответственных закупок потребитель платит вдвое, а то и втрое дороже, ведь некачественная одежда носится всего один год, и затем врач вынужден приобретать новый комплект. Если же заказчик

действительно хочет сэкономить на закупках, то куда более грамотным было бы решение исключить звено посредников и работать по схеме «производитель-потребитель», что обеспечит возможность получить качественную продукцию в строго установленные сроки. Мне хотелось бы призвать людей, ответственных за поставки медицинских изделий, и в частности одежду для медработников, обращать внимание не только на цену, но прежде всего на качество заявленных в тендерах изделий.

Как и во многих сферах деятельности у нас есть здоровая конкуренция. Более того, зачастую мы сталкиваемся с откровенным копированием наших моделей, что, безусловно, говорит о правильности выбранного нами пути. Но это только подстегивает работу, заставляет и дальше улучшать качество продукции, искать новые пути развития компании. Без ложной скромности могу сказать, что сегодня мы входим в первую пятерку лучших производителей медицинской одежды в России.

Вся линейка нашей одежды выходит под собственной торговой маркой MedicalService, и этот бренд сегодня хорошо знают на рынке медицинской одежды. У нас одеваются не только медицинские работники, доктора, фармацевты и производители лекарств, но и косметологи.

Стратегия компании MedicalService — производство широкого ассортимента одежды для врачей только достойного качества. Только так можно завоевать доверие клиента.

Корреспондент: Елена Марголина



МЕДИНТЕРКОН



Вот вам задачка: как за 2 минуты измерить 11 показателей здоровья, включающих рост, вес, давление, пульс, жировой индекс и индекс массы тела, количество воды в организме, а также жировую и безжировую массы тела? Если вы думаете, что никак, спешим разочаровать: ваш ответ неверный. Решение этой несложной задачи предлагает компания «Мединтеркон», с президентом которой мы сегодня беседуем.



Президент — Валерий Владимирович Жидков. Родился 10.03.1939. Окончил Санкт-Петербургскую государственную медицинскую академию им. И.И. Мечникова, врач. 35 лет проработал в Институте медико-биологических проблем РАН. В бизнесе с 1989, в 1992 основал компанию «Мединтеркон».
Кредо: «У того, кто не думает о завтрашнем дне, будет много времени для размышления о дне вчерашнем».

Валерий Владимирович Жидков — не просто ученый, известный по работам в области космической медицины, а также по ряду публикаций по проблемам оздоровления населения, он еще и самый настоящий изобретатель, разработавший и описавший микрометоды определения объемов циркулирующей крови, объемов внеклеточной жидкости и скорости регионарного лимфотока у человека. Это ученый, твердо убежденный в том, что наука не должна существовать в отрыве от практики, ее главная задача — делать жизнь людей комфортнее, безопаснее и проще. Именно этот принцип и лежит в основе деятельности созданной им в 1992 компании «Мединтеркон», целью которой является создание и внедрение инновационных оздоровительных услуг для населения.

В 1996 «Мединтеркон» совместно с испанской компанией «Флуканол» успешно реализуется проект по разработке и распространению высокотехно-

логических многофункциональных аппаратов электронного самоконтроля здоровья Keito различных серий (от первоначального K2 до суперсовременного K8), аналогов которых на сегодняшний день не существует!

Что такое Keito K8 и в чем заключается его уникальные свойства?

Многофункциональный аппарат K8 — новейшая модель из линейки Keito. Оборудование изготовлено на основе ультрасовременных технологий по стандартам ЕЭС. Его уникальность заключается в скоростном измерении 11 важнейших показателей здоровья: для получения точного результата требуется всего две минуты! Аппарат очень удобен для использования, так как он оснащен высокоскоростным термопринтером, позволяющим распечатать и сохранить полученные данные. Формат такой наглядной распечатки мы называем «Паспортом здоровья».

Еще одно уникальное свойство K8 заключается в том, что помимо результатов, аппарат обрабатывает и заносит в паспорт рекомендации для каждого обследуемого, учитывая его пол и возраст.

Также для удобства использования K8 имеет анимационный дисплей, на который выводятся результаты измерений, и четырехоконное светодиодное табло с картинками-подсказками, работающими параллельно с голосовой инструкцией, что создает эффект шоу и привлекает потребителя.

Различные модификации K8 включаются при введении монет, купюр, специальных жетонов и смарт-карт.

Еще одно достижение K8—разработанный и внедрен сотрудниками компании — удаленный контроль за работой аппаратов, например, в аптечной сети с помощью мобильных и интернет технологий.

Где можно увидеть K8 и какова стратегия продвижения товара на рынке?

В настоящее время мы предлагаем различные модели этих аппаратов в русской версии, у нас более 300 объектов распространения по всей стране от Навои до Калининграда и от Норильска до Сочи. Также мы поставляем аппараты Keito в Казахстан, Белоруссию, Украи-

ну. Наше оборудование можно встретить в частных клиниках, государственных поликлиниках, детских больницах, аптечных сетях, аэропортах и вокзалах — потребительская аудитория весьма широкая, что объясняется привлекательной экономической перспективой, которую открывает массовое использование аппарата. Подсчитано, что окупаемость K8 составляет от 5 до 11 месяцев.

При формировании стратегии продвижения нашего товара на рынке особое внимание мы уделяем развитию дилерской сети: наши менеджеры постоянно предлагают дилерам и партнерам выгодные условия сотрудничества.

Мы обеспечиваем комплектацию аппарата расходными материалами, обязательной годовой гарантией с возможностью ее продления до 5 лет.

Немаловажен и тот факт, что в структуре «Мединтеркон» есть современный сервисный центр, где на самом высоком уровне осуществляется предпродажная подготовка, наладка и модификация оборудования для специфических условий различных регионов России и стран СНГ.

Если можно, еще раз кратко опишите преимущества аппарата с точки зрения экономической выгоды.

Если быть кратким, то аппараты Keito это:

- ✓ Дополнительная прибыль;
- ✓ Уникальная услуга по контролю здоровья;
- ✓ Удобный инструмент для привлечения клиентов;
- ✓ Дополнительная реклама вашей организации;
- ✓ Повышение ее конкурентоспособности;
- ✓ Привлекательная возможность использования в акциях, стимулирующих продажи товаров.



Корреспондент: Кристина Бесчаснова

МЕДОТРЕЙД

Компания «Медотрейд» более 10 лет работает на рынке информационных систем для медицины. За эти годы разработаны и внедрены решения для информатизации больниц, оздоровительных санаториев, станций переливания крови и органов управления здравоохранением. Сегодня прогрессивное медицинское сообщество однозначно связывает успехи и перспективы медицины с современными информационными технологиями. На эти цели в ближайшие годы планируется потратить из бюджета сумму в размере 24 млрд рублей, что позволит создать региональные и федеральные базы электронных медицинских карт пациентов.

«К сожалению, по нашим данным в текущем году на эти цели направлены значительно меньшие средства, нежели объявленная сумма, — рассказывает генеральный директор «Медотрейд» Александр Генрихович Шлегель. — Наглядным свидетельством существенного недофинансирования информатизации здравоохранения стали результаты аукционов и тендеров — кратное снижение начальных цен на современные IT продукты, зачастую ниже себестоимости их разработки. Конкуренция между разработчиками носит характер ценовой войны, что не позволяет получать необходимые финансовые ресурсы для инвестиционного развития».

Как ваша компания работает в такой ситуации?

Одно из наших преимуществ — невысокая себестоимость разработки и внедрения программных продуктов. Мы с самого начала сделали ставку на создание регионального офиса в Таганроге. В этом городе находится Таганрогский технологический институт ЮФУ, ежегодно выпускающий молодых программистов, лучших из которых мы принимаем на работу. Стоимость жизни в Таганроге существенно ниже, чем в Москве, что позволяет нам сохранять конкурентоспособность на рынке.

Как складывалась история развития компании «Медотрейд»?

Компания «Медотрейд» основана в 2000 и начинала свою деятельность с поставки медицинского оборудования. Но у заказчиков все чаще возникала потребность в IT-системах, поэтому, удовлетворяя имеющийся спрос, мы создали отдельное направление бизнеса — разработка медицинских информационных систем, — которое в дальнейшем стало основным видом деятельности предприятия.

Сегодня «Медотрейд» специализируется на создании и внедрении комплексных IT-приложений для ЛПУ.

Какие медицинские IT-системы ваша компания предлагает на рынок?

Основной наш продукт — это медицинская информационная система «Паци-

ент». Она предназначена для применения в крупных многопрофильных медицинских учреждениях, в составе которых имеются поликлиника, стационар, диагностические, рентгенологические и другие отделения. «Пациент» интегрирует все медицинские информационные процессы больницы в целостную систему и формирует единое информационное пространство в учреждении. Решение легко масштабируется и подходит как для крупных государственных, так и для небольших, в том числе частных медицинских учреждений. Информатизация медицинских учреждений с помощью МИС «Пациент» позволяет создать в больнице электронный документооборот на базе единого комплексного решения, что значительно повышает качество медицинского обслуживания населения и снижает вероятность врачебных ошибок.

Мы также имеем информационные решения в других областях, в частности МИС «Трансфузиология», МИС «Санаторий-профилакторий» и РИС «Самозапись» — предназначенная для предоставления электронных услуг населению. Это высокоэффективные современные IT-системы, разработанные для информатизации соответствующих учреждений.

Наши системы успешно внедрены в крупных многопрофильных и специализированных учреждениях, таких, как Округная клиническая больница г. Ханты-Мансийска, Сургутский кардиологический центр, Сургутский травматологический центр, Свердловская детская областная клиническая больница и Нижнетагильский перинатальный центр. МИС «Самозапись» эксплуатируется в ЛПУ Свердловской области, Ханты-Мансийского округа и ряде больниц Московской области.

«Медотрейд» активно инвестирует в развитие информационных технологий. Завершается разработка МИС «Пациент» на базе широкого применения WEB-решений, открытого ПО с использованием «облачных технологий» и распределенных компьютерных ресурсов. Это новое поколение информационных медицинских систем, которым принадлежит будущее. Уже в начале 2012 мы представим меди-



Генеральный директор — Александр Генрихович Шлегель.

Окончил Пермский политехнический институт. После окончания вуза работал на металлургическом комбинате в Нижнем Тагиле, сначала в службе автоматизации, затем — в отделе АСУ. В 1990-х работал в компании «Ником электроник», сначала начальником цеха бытовой и электронной аппаратуры, затем — генеральным директором. В 1997 переехал в Москву, в 2000 основал компанию «Медотрейд».

цинскому сообществу практическую реализацию новейшей облачной версии. Мы видим главную задачу в том, чтобы в сжатый срок отладить сложные технические решения, связанные с эксплуатацией удаленных центров обработки данных и высокоскоростных Интернет-каналов.

Специалисты компании уверены, что будущее здравоохранения заключается прежде всего в эффективной профилактике и предупреждении заболеваний. Это важнейшая государственная задача может быть решена только с широким использованием современных информационных технологий. Мы делаем все необходимое, чтобы соответствовать вызовам времени и ожиданиям наших партнеров.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

РМП «МЕДТЕХНИКА»

Тот факт, что ООО «РМП «Медтехника» оснащено собственной испытательной лабораторией по рентгеновской технике и имеет статус надежного партнера многих российских производителей медицинского оборудования, — давно не секрет для целого ряда медицинских учреждений. Компания уже более 15 лет работает на этом рынке, имеет пакет лицензий на техническое обслуживание и международный сертификат качества ISO-9000.



Генеральный директор с 1995, академик Медико-технической академии — Борис Михайлович Маслаков. Родился в 1959 в Москве. Окончил МИРЭА, радиоинженер. На заводе НИИДАР прошел путь от мастера до заместителя начальника, получил правительственную награду. Увлекается философией Конфуция. Кредо: «Безвыходных положений не бывает!»

Борис Михайлович, какие виды оборудования ремонтируете?

РМП «Медтехника» — одно из крупнейших предприятий по ремонту медицинской техники, где работают настоящие профессионалы. Мы осуществляем ремонт рентгеновской техники, оборудования для функциональной диагностики и стерилизации, стоматологического, лабораторного, бальнеологического, косметического, оптического оборудования и пр. РМП «Медтехника» является официальным предприятием, оказывающим гарантийный ремонт медицинского оборудования, производимого на заводах Белоруссии, в Тюмени, Ижевске, Иваново, на Доштинском заводе.

Наши специалисты также готовят протоколы оценки технического состояния медтехники и другие документы, необходимые для обязательного лицензирования медицинских учреждений.

Конкуренция подстегивает?

Конечно, конкуренция есть, но время все расставляет на свои места, и через определенное время на рынке останутся наиболее опытные компании. Сегодня появляется много новых организаций, занимающихся ремонтом и обслуживанием медицинской техники, которые зачастую не имеют ничего, кроме лицензии и желания работать. Сегодня мы приглашаем вновь образовавшиеся компании вступать в «Российскую ассоциацию по ремонту и продаже медицинской техники «РАП-МЕД», членом которой мы тоже являемся. Здесь они получают необходимую методическую, нормативную и фактическую помощь, что в значительной степени может компенсировать отсутствие опыта, научит работать. Мы готовы предоставить в их распоряжение лаборатории, метрологию, нормативную документацию по техническому обслуживанию и др.

Конечно, рано или поздно Россия откроет свои границы, и на наш рынок открыто придут иностранные компании с большими финансовыми возможностями. К этому надо готовиться уже сегодня и объединяться.

В новых направлениях работаете?

В настоящее время мы осуществляем комплексное оснащение медицинских учреждений специальным медицинским оборудованием «под ключ», включая пусконаладочные работы. Здесь важно не только поставить оборудование, но и уметь грамотно «привязать» его к месту согласно действующим разрешительным требованиям и СНиПам, просчитать допустимую мощность каждого кабинета и здания в целом. Пренебрежение правилами приводит к ошибкам, исправление которых повлечет дополнительные финансовые расходы.

Приобретение и установка новой техники, например компьютерных томо-

графов, требует обязательной реконструкции имеющихся помещений. Нужны специальная отделка и баритирование помещений, прокладка свинцовых каналов для кабелей, установка специальных дверей, жалюзи, просвинцованных окон и т.п. Однако далеко не все строительные организации берутся за такие заказы, поскольку для этого нужна специальная лицензия от «Роспотребнадзора» по работе с источниками ионизирующего излучения. В таких случаях РМП «Медтехника» выступает в качестве подрядчика и полностью осуществляет эти виды работ. Подобную подготовку помещений мы провели в госпитале Федеральной таможенной службы в Москве.

Сейчас мы ремонтируем и обслуживаем такую сложную медицинскую технику, как компьютерные томографы и ангиографы. В ближайшее время получим лицензию на работу с гамма-камерами.

Мы активно развиваем и торговое направление, поставляя медицинское оборудование под заказ. В линейке наших предложений имеется бальнеологическое, лабораторное, стоматологическое оборудование, медицинская мебель.

Еще одно направление деятельности — проведение аттестации рабочих мест в сторонних организациях различных отраслей.

Расскажите, пожалуйста, о завершённых проектах этого года.

Сегодня у нас есть все необходимое — опыт, профессиональные кадры, современные лаборатории, расширенная сеть офисов по всей России.

Сегодня РМП «Медтехника» завершает проект по оснащению районной поликлиники в пос. Видное на 300 посещений. В декабре 2011 г. будут закончены пусконаладочные работы. Аналогичный проект мы сделали в поликлинике во Внуково.

Мы стараемся идти в ногу с новыми требованиями, и такая стратегия позволяет нашей компании продолжать свое планомерное развитие.

Корреспондент: Елена Марголина

МОСНИТКИ



История компании «Моснитки» началась еще в 1897, когда фирма «Торговый дом Щенков В. с сыновьями» основали фабрику по производству основы из натурального шелка. После Октябрьской революции 1917 фабрика стала носить имя «Царицынская шелкокрутильная фабрика». В период с 1931 по 1933 фабрика стала специализироваться на выработке швейного, технического и искусственного шелка. В этот период предприятие называлось уже «Московская шелкокрутильная фабрика им. М. Горького». В годы Великой Отечественной войны работа фабрики была перестроена на военный лад — все для фронта, все для победы. За самоотверженный труд в сложный для страны период предприятие трижды получало Красное Знамя Комитета обороны. В наши дни, с переходом на рыночные условия, предприятие столкнулось с теми же проблемами, что и все российские предприятия, — снижение платежеспособности, общий развал экономики, в итоге спад производства. И только в 1997 — в годовщину 100-летнего юбилея — объем производства впервые вырос по отношению к предыдущему году. В настоящее время фабрика «Моснитки» работает с полной загрузкой.

«Наше предприятие — одно из крупнейших отечественных предприятий по производству широкого ассортимента швейных неармированных нитей как торгового, так и промышленного намота, а также хирургического нестерильного крученого материала из натурального шелка, капрона, лавсана и стерильной лигатуры — нити капроновой, — рассказывает заместитель генерального директора по сбыту Ирина Анатольевна Скрябина. — Стерильные хирургические нити различной длины и комплектации, производимые нашими российскими, украинскими и белорусскими партнерами, также есть в ассортименте фабрики. Эти нитки используются в самых различных областях медицины: общей хирургии, урологии, гинекологии, онкологии и т. д.»

Ирина Анатольевна, какие изменения произошли в компании за прошедшее время?

В последние годы активизировалась работа Военно-промышленного комплекса — к нам стали приходить заказы на изготовление изделий из натурального шелка, которые в дальнейшем используются при изготовлении парашютных строп, в кабельной промышленности и других отраслях. Благодаря сотрудничеству с ВПК и возросшему интересу потребителей к натуральному шелку наша фабрика вышла на доперестроечный уровень производства изделий из шелка.

Мы, наконец, смогли позволить себе более комфортабельный офис и в августе этого года переехали с Огородного проезда в Гостиничный проезд, д. 6, корп. 2. Новый офис располагается на первом этаже с отдельным



Заместитель генерального директора по сбыту — Ирина Анатольевна Скрябина. Окончила Всесоюзный заочный финансово-экономический институт. Работала в компании «Алтай-витамины», занимала должность директора регионального представительства фирмы «Россиб Фармация». В 2003 была приглашена в компанию «Моснитки». С 2008 — заместитель генерального директора по сбыту.

входом, всего в 10 минутах ходьбы от метро «Петровско-Разумовская» и в 15-ти от метро «Владыкино», что очень удобно и для сотрудников, и для клиентов фирмы. Кроме того, в 2012 планируется открыть второй выход со станции метро «Петровско-Разумовская» непосредственно перед нашим подъездом. До бывшего же нашего офиса приходилось ехать от метро общественным транспортом.

У нас не изменились телефоны, клиенты могут, как и раньше, звонить по ним и забирать продукцию из офиса в Москве или непосредственно с фабрики. Также мы можем помочь нашим клиентам с размещением в гостиницах, расположенных в непосредственной близости от нашего офиса.

Как планируете развиваться дальше?

Компания не строит каких-то грандиозных планов, а спокойно движется в направлении дальнейшего увеличения производственных мощностей, путем постепенной плавной модернизации производственного оборудования и повышения квалификации работающего персонала. Также мы внимательно следим



КУКАЛО ИРИНА ЛЕОНИДОВНА, генеральный директор (слева)
СКРЯБИНА ИРИНА АНАТОЛЬЕВНА, заместитель генерального директора по сбыту (справа)

за покупательским спросом и предлагаем нашим клиентам именно ту продукцию, которая нужна сегодня, для этого наши технологи работают над расширением номенклатуры товара и улучшением шовных свойств производимой нитки. Хотя в нынешних условиях это осуществлять непросто, так как кризис еще не закончился, стабильности в экономике пока нет. Мы не имеем права рисковать, мы хотим, чтобы люди, которые у нас работают, жили и трудились спокойно и были уверены в завтрашнем дне.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

ФГУП «ГНЦ «НИОПИК»»

Федеральное Государственное унитарное предприятие «Государственный научный центр «Научно-исследовательский институт органических полупродуктов и красителей» (ФГУП «ГНЦ «НИОПИК») создано по постановлению Президиума ВСНХ СССР № 769 от 15 ноября 1931 на базе лаборатории Акционерного общества «Русско-краска», основанного в 1915. В 1994 институту присвоен статус Государственного научного центра РФ, подтвержденный вплоть до настоящего времени соответствующими нормативными актами Правительства РФ. В 2011 институту исполняется 80 лет, ну а с основания лаборатории — родоначальника института прошло уже 96 лет. За 80 лет специалисты института создали более 2500 изобретений, сделали и зарегистрировали 2 открытия, продали 18 лицензий (в т.ч. 15 в страны дальнего зарубежья), опубликовали более 10 тысяч статей и тезисов докладов, получили 10 Государственных премий. О деятельности ФГУП «ГНЦ «НИОПИК» мы беседуем с заместителем генерального директора по фармацевтике Верой Николаевной Калининченко.



Заместитель генерального директора по фармацевтике — Вера Николаевна Калининченко. Окончила химический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова. После окончания вуза по распределению попала во ФГУП «ГНЦ «НИОПИК». Прошла путь от младшего научного сотрудника до заместителя генерального директора.

Вера Николаевна, какую продукцию разрабатывает и выпускает ФГУП «ГНЦ «НИОПИК»?

Диапазон разработанных, выпускаемых и уже завоевавших свою рыночную нишу продуктов простирается от материалов для электроники и лазерной техники до дезинфицирующих средств, от красителей и пигментов до оригинальных онкологических препаратов, реализующих новейшие технологии в лечении рака.

Структура предприятия позволяет провести полный цикл работ по созданию практически любых продуктов тонкого органического синтеза, включая на-

учные исследования, проектирование, опытно-промышленное и промышленное производство, а для лекарственных средств — производство по требованиям GMP фармацевтических субстанций и готовых лекарственных форм, организацию доклинических и клинических испытаний разрабатываемых препаратов и подготовку документов для их регистрации.

Деятельность по производству фармацевтической продукции ведется с 1998 и осуществляется в соответствии с Лицензиями на осуществление деятельности по производству лекарственных средств нестерильных форм (таблетки и субстанции) и стерильных форм (лиофилизированные продукты, порошки, растворы).

Важным направлением работ нашей организации стала разработка новых методов и средств диагностики и лечения онкологических заболеваний. ФГУП «ГНЦ «НИОПИК» является головной организацией по выполнению работ по Программе «Разработка и практическое освоение в здравоохранении новых методов и средств, диагностики и лечения онкологических, инфекционных и других опасных заболеваний», которая финансируется Правительством Москвы. В рамках этой Программы специалисты ФГУП «ГНЦ «НИОПИК» совместно со специалистами МНИОИ им. П. А. Герцена, РОНЦ им. Н. Н. Блохина РАМН, ММА им. И. М. Сеченова, ГОД №1 Москвы, ЦЕНИ ИОФ РАН и другими организациями разработали и внедрили в практику здравоохранения новые подходы к диагностике и лечению онкологических заболеваний, а именно методы фотодинамической терапии (ФДТ) и флуоресцентной диагностики (ФД) злокачественных новообразований.

Расскажите более подробно об этих методах.

Метод ФДТ основан на способности специальных фотосенсибилизаторов на-

капливаться в опухоли и при воздействии света с длиной волны, соответствующей максимуму поглощения фотосенсибилизатора, генерировать синглетный кислород и другие активные частицы, которые оказывают токсическое действие на опухолевые клетки.

Накапливаясь в опухоли, фотосенсибилизаторы обеспечивают высокий флуоресцентный контраст опухоли и окружающей ткани, достигающий 10–15 кратной величины для различных опухолей, что является важным фактором при выявлении опухолей и уточнения их границ при проведении ФД и обуславливает эффект последующего органосохраняющего лечения (ФДТ, электрорезекция и др.) без повреждения ткани, окружающей опухоль.

Примерами таких фотосенсибилизаторов являются новые оригинальные отечественные лекарственные препараты «Фотосенс» и «Аласенс», разработанные в ФГУП «ГНЦ «НИОПИК». Работы по ФД и ФДТ активно продолжаются, на стадии испытаний и подготовки к производству находятся шесть новых фотосенсибилизаторов для ФДТ, позволяющих расширить область применения и увеличить эффективность этого метода.

В результате клинических испытаний препаратов «Фотосенс» и «Аласенс» разработано более 40 протоколов (методик) клинического применения этих препаратов в онкологии, офтальмологии, дерматологии, гинекологии, урологии, хирургии и нейрохирургии. Всего пролечено и диагностировано более 10 тысяч пациентов.

В зависимости от локализации опухоли и тяжести заболевания доля пациентов, у которых удалось добиться объективного эффекта лечения, включающего полную или частичную регрессию опухоли, составляет от 11% (пациенты с метастазами рака печени) до 100% (пациенты с раком предстательной железы и пациенты с рецидивами рака кожи).

Фармацевтика, БАД, дезинфицирующие средства

Производство стерильных лекарственных форм



Аналитическая лаборатория

Разработки, касающиеся ФД и ФДТ с препаратами «Фотосенс» и «Аласенс», защищены более чем 30 патентами РФ.

Диагностика и лечение методами ФД и ФДТ с использованием препаратов «Фотосенс» и «Аласенс» внесены в перечень высокотехнологичной медицинской помощи и финансируется за счет средств федерального бюджета. (Приказ Минздрава России №1248н от 31 декабря 2010).

Новые отечественные методы флуоресцентной диагностики (ФД) и фотодинамической терапии (ФДТ) онкологических и других заболеваний нашли широкое применение в лечебной практике медицинских учреждений Москвы, других регионов России и за рубежом.

Какие другие лекарственные средства и БАДы предлагает на рынок ваша организация?

Помимо оригинальных препаратов для ФД и ФДТ в ФГУП «ГНЦ «НИОПИК» разрабатываются технологии производства жизненно важных импортозаменяющих препаратов (дженериков) разных фармацевтических групп. При этом благодаря высокой квалификации сотрудников, предлагаются новые схемы

синтеза хорошо известных лекарственных препаратов, которые позволяют построить технологические процессы с использованием современных достижений органической химии.

Нами разработаны и освоены в производстве эффективные технологии получения 30 субстанций и 15 готовых лекарственных форм импортозаменяющих препаратов важнейших фармацевтических групп. На эти разработки получены 22 патента РФ.

На основе традиционных рецептов народной медицины и с использованием современных методов тонкой химической технологии в ФГУП «ГНЦ «НИОПИК» разработана и сертифицирована серия биологически активных добавок растительного происхождения для профилактики рака и улучшения качества жизни онкологических больных. Хорошо зарекомендовали себя препараты «Антиоксифит» и «Экстралайф», состав которых запатентован.

Одним из наиболее важных направлений деятельности ФГУП «ГНЦ «НИОПИК» является разработка и производство современных дезинфицирующих средств. Расскажите об этом подробнее.

ФГУП «ГНЦ «НИОПИК» является одним из крупнейших производителей дезинфицирующих средств в России. В настоящее время наш опытный завод производит высокоэффективные безопасные дезинфицирующие средства нового поколения, которые не содержат хлора. Эти препараты широко используются для борьбы с внутрибольничной инфекцией, для использования в различных отраслях народного хозяйства (транспорт, детские учреждения, ЖКХ и др.), для личной гигиены. Высокий уровень научных разработок, строгий контроль производства и качества готовой продукции надежно гарантируют потребителям высокую эффективность дезинфицирующих препаратов. На рынке дезсредств хорошо известны наши препараты Аламинол, Бианол, Макси-дез, АДС-521. Спрос на эти препараты постоянно растет.

Разработки новых более совершенных препаратов в ФГУП «ГНЦ «НИОПИК» продолжают. Необходимость в новых препаратах обусловлена способностью микроорганизмов адаптироваться к антимикробным средствам и все возрастающими требованиями к современным дезинфицирующим составам. На предприятии проводится поиск и разработка новых препаратов для дезинфекции, которые наряду с высокой активностью и широким спектром действия обладают малой токсичностью. Разрабатываются новые дезинфицирующие средства на основе четвертичных аммониевых соединений (ЧАС), альдегидов и соединений йода. В настоящее время ассортимент выпускаемых нашим предприятием дезинфицирующих препаратов насчитывает 11 позиций, это препараты «Аламинол», «Бианол», «Макси-дез», «АДС-521», «Акваминол», «Аламинол Плюс», «Альпинол», «Макси-Дез М», «Макси-Септ Аква», «Акваминол форте», «Макси-стерил».

Составы новых дезпрепаратов оригинальны, защищены 7 патентами РФ.



Производство нестерильных лекарственных форм

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

В настоящее время биорезонансная диагностика — наиболее универсальная технология определения проблем и заболеваний организма. Эта диагностика основана на эффекте биорезонанса — усилении электромагнитных волн, что позволяет выявить патологию на этапе ее формирования, когда другие методики (УЗИ, ФГС, рентген) еще бессильны.



Генеральный директор — Павел Юрьевич Иванов. Родился в 1975. Окончил Московский автомеханический институт по специальности АиУ и юридический факультет МГЭИ. После окончания первого вуза пришел в компанию «ЦИТ «НЕЛИАН» на должность инженера, в 2010 возглавил предприятие.

«Центр информационных технологий «Нелиан» с 2002 занимается разработкой и производством современного медицинского диагностического оборудования «ДИАНЕЛ®», аппаратов «Биолаз-Оберон®» и программного обеспечения «ДИАНЕЛ®». Это оборудование применяется в качестве первичного средства комплексной диагностики здоровья, прекрасно подходит для организации «кабинетов здоровья» при поликлиниках, т.к. позволяет комплексно подойти к состоянию здоровья, выявить патологические состояния и индивидуально рекомендовать программу оздоровления. Сегодня оборудование компании успешно работает в клиниках и оздоровительных центрах не только России, но и стран СНГ, Европы, Азии, Латинской Америки и т.д. Мы беседуем с генеральным директором «ЦИТ «НЕЛИАН» и соавтором разработок «ДИАНЕЛ®» Павлом Юрьевичем Ивановым.

Расскажите более подробно о вашем оборудовании.

АПК «Дианел-22S-iON» — новейшая модель для комплексной диагностики ор-

ганизма при первичном приеме пациента. Комплекс поставляется с двумя программами: ПО «Дианел-Про» применяется для компьютерного биорезонансного нелинейного тестирования и анализа состояния организма, позволяет оценить функциональное состояние органов и систем органов, выявить проблемы и патологии на ранних стадиях, провести психофизиологическое тестирование, индивидуально подобрать программу питания, нутрициологического оздоровления или лекарственной терапии с учетом всех особенностей организма.

Комплекс «Дианел-22S-iON» для расширения возможностей раннего выявления причины заболеваний оснащается ПО «Дианел-iON».

АПК «Дианел-11S-iON» — это специальная версия. Работает только с ПО «Дианел-iON», которое предназначено для тестирования психофизиологического и соматического состояния с целью выявления стрессовых состояний, депрессий, эмоциональных перегрузок и т.п. «Дианел-iON» может тестировать пациентов по популярным тестам-опросникам с параллельной фиксацией кожно-гальванических реакций по двум каналам для последующей оценки.

В чем преимущество вашего оборудования перед аналогами?

Высокая точность диагностики, надежность, хорошая сервисная поддержка, регулярное обновление и многоязычность программного обеспечения.

Наши модели могут проводить психофизическое тестирование (чего нет у аналогичного оборудования, представленного на рынке) при помощи контроля кожно-гальванической реакции по двум каналам. Это нововведение мы применяем с 2007. Ранее мы использовали один канал. Увеличив количество каналов кожно-гальванической реакции и изменив алгоритм обработки, мы стали получать более точный и информативный сигнал.

Расскажите о других разработках компании.

В 2007 вышло в свет программное обеспечение для цифровых микроскопов «Дианел®-Микро». Это ПО связывает лабораторный микроскоп и персональный компьютер посредством любой цифровой USB

видеокамеры в мощный диагностический исследовательский комплекс. С помощью «Дианел®-Микро» заказчик получает возможность легко и удобно проводить любые исследования (научные, биохимические и общеклинические) на имеющемся микроскопе и сохранять данные в цифровом виде — в фотофайлах или видеофайлах высокого разрешения, наблюдая результаты на экране любого размера в режиме реального времени. «Дианел®-Микро» имеет дружелюбный и интуитивно-понятный пользовательский интерфейс, удобно организует хранение результатов, имеет функции измерения и оценки состояния образца. Имеется широкая база данных и настраиваемые шаблоны заключений.

Проблема в том, что программное обеспечение, которое предлагается при покупке цифровых микроскопов очень дорогое и на английском языке. Преимущество нашей программы в том, что она в несколько раз дешевле, превосходит по функционалу стандартные ПО, имеет интерфейс на русском языке (есть и англоязычная версия), совместима с камерами разных производителей, фото- и ви-



део файлы из нашей программы можно послать по электронной почте, распечатать, записать на диск и воспроизводить на бытовых DVD-плеерах.

Заказчики могут приобрести у нас готовый комплект: микроскоп нужного им производителя, цифровую камеру, программное обеспечение и расходные материалы. Покупать комплект у нас дешевле, чем всё по отдельности.

«Дианел®-Микро» совместима не только с микроскопами, но и с цифровыми эндоскопами, кольпоскопами и т.д.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

НПО «ПОЛИСТОМ»



Вопросы регенерации костной ткани давно волновали врачей всего мира. НПО «Полистом», объединившее усилия российских ученых и технологов, пытаясь найти решение этой проблемы, исследовало, разработало и внедрило в практику биосовместимые кальцийфосфатные материалы, за создание которых коллектив был награжден Государственной премией РФ в области науки и техники.



Генеральный директор, к. т. н. — Сергей Георгиевич Курдюмов. Родился в Самарканде. Лауреат Государственной премии РФ в области науки и техники.

Сергей Георгиевич, расскажите, пожалуйста, о ваших новых разработках.

Сегодня мы разрабатываем продукцию третьего поколения, предназначенную для регенерации костных тканей и вывели на рынок целую линейку продукции, не уступающую, а по некоторым характеристикам и превосходящую лучшие зарубежные аналоги, — материалы «Гидроксияпол», группы препаратов серии «Колапол» и «Индост», «Пародонкол», «ТрАпекс-гель» и др. Все эти препараты — наши собственные разработки. Но останавливаться на достигнутом — не в наших правилах, ведь наука должна продолжать свое развитие. Мы проводим мониторинг отрасли, выявляем востребованность медиков в тех или иных препаратах, продолжаем научный поиск. На основе своих предшествующих разработок выводим продукты нового поколения. В их числе: гели для регенерации костной ткани «ТрАпекс-гель» — внутриканальный материал, предназначенный для консервативного лечения верхушечных периодонтитов с деструктивными процессами (кисты, гранулы) и зубов с несформировавшимися корнями; новая гелевая форма остеопластического материала «Индост-гель» используется при возмещении небольших костных дефектов различного генеза

в челюстно-лицевой области посредством их заполнения.

Хочется добавить, что благодаря работам «Полистом» в Общероссийском классификаторе продукции была создана новая подгруппа «Материалы для костной регенерации», т. е. мы практически создали новое направление в медицинской промышленности.

Могут ли ваши материалы, вызывающие стимулирующее действие на костную ткань, применяться в других областях медицины?

Да, у нас есть такой опыт. По нашим данным, к концу 2010 г. с использованием наших материалов было проведено более 1 млн различных операций в таких областях медицины, как стоматология, челюстно-лицевая хирургия, оториноларингология, травматология и ортопедия. Как видите, результат внушительный. Но, знаете, нельзя работать во всех нишах одновременно. Инновационный продукт получается более значимым, когда он разрабатывается для выполнения конкретной задачи.

Сергей Георгиевич, ваш труд отмечен высокой наградой. Как живется инновационным предприятиям?

Государственные руководители развитых стран, как правило, поддерживают инновационные компании, что позволяет более активно развиваться и отдельным научно-исследовательским компаниям, и национальной науке в целом. В последнее время в России много говорится о поддержке инновационных предприятий, к числу которых относится и НПО «Полистом». Но, к сожалению, большинство выступлений госчиновников остаются лишь простой декларацией, а в реальной действительности зачастую помощь мы не получаем. Приведу такой нерадостный пример. Недавно мы подали свой проект в один уважаемый федеральный Фонд, который проводил конкурс научных разработок, позволяющих вывести продукты на зарубежные рынки. И что вы думаете? Нам было присуждено 135-е место?! И это при том, что наши разработки «ввели» новую подгруппу в ОКП, отмечены Государственной премией в области науки и техники за инновационность, получают



золотые и серебряные медали на престижных российских и международных форумах: премия американско-российского делового союза, медали «Московского инновационного салона инноваций и инвестиций». Причем у нас уже имеются зарубежные контракты и контакты.

Понимаете, я ничего не имею против других инновационных компаний и их продуктов, но, думаю, результаты многих тендеров необъективны, и, как это ни парадоксально, львиную долю контрактов по поставкам материалов для стоматологии отдают фирмам, недавно зарегистрированным или не замеченным на рынке, причем число таких «фирм» иногда достигает 30–50%. Становится понятно, что они, скорее всего, афелированы чиновниками, проводящими этот тендер. На мой взгляд, Федеральный закон №94 приносит российскому здравоохранению больше вреда, чем пользы, ведь зачастую контракты получают далеко не лучшие компании.

Значит, трудностей хватает?

Конечно, проблем и трудностей мало не бывает. Судите сами: нам удалось в рамках одной частной компании создать то, что в развитых странах достигается усилиями крупных корпораций при поддержке госструктур и финансовых вливаний. И меня удручает тот факт, что при освещении различных международных форумов и выставок даже наши отечественные СМИ активно пишут о зарубежных компаниях и так же активно умалчивают о достижениях и инновационных разработках российских ученых, которые, по мнению тех же зарубежных коллег, отличаются уникальностью и оригинальностью.

Во всех развитых странах принято защищать своих производителей и разработчиков, подчеркивая тем самым высокий научно-производственный уровень государства. И это правильно: гордиться своими достижениями, своими инновационными разработками, своими учеными.

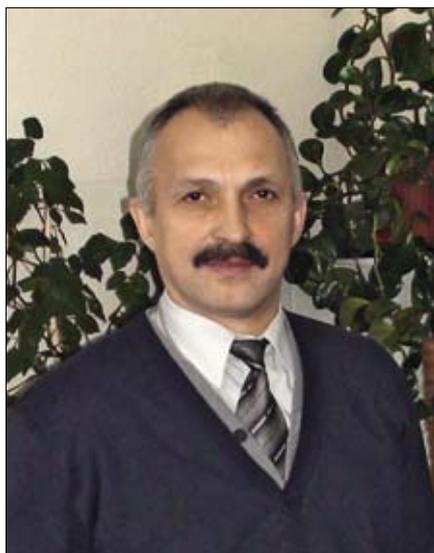
Научный потенциал российских ученых достаточно высок, и мы еще на многое способны.

Корреспондент: Елена Марголина

ПОЛИТЕХМЕД



Немного травы и шаманства, портняжная игла и конский волос — наверное так лечили гладиаторов и воинов в средние века. Сегодня хирурги проводят сложнейшие операции лапароскопическим методом, при котором разрезы тканей остаются минимальными. Но и теперь в хирургическом наборе инструментов всегда присутствуют традиционные игла и нить, которые должны быть всегда под рукой. Производством шовного атравматического материала занимается ООО «Политехмед», появившаяся на российском рынке в 1997 г.



ГУСЕВНИКОВ МИХАИЛ ЛЬВОВИЧ,
генеральный директор

Михаил Львович, почему решили заниматься производством этих изделий?

В конце 1990-х большинство лечебных учреждений России работало с многоцветными иглами и нитками, которые стерилизовались на месте. Надо сказать, что отечественная медицина несколько отставала по производству и использованию стерильных одноразовых изделий, тогда как в развитых европейских странах они стали применяться гораздо раньше. Мы решили восполнить этот пробел, постарались собрать всю имеющуюся на эту тему информацию, и уже в январе 1998 получили первое регистрационное удостоверение на производство продукции — атравматического шовного материала. Основная цель — создать достойный отечественный аналог импортным изделиям.

В настоящее время ООО «Политехмед» выступает в качестве разработчика и производителя шовных материалов. Изучив спрос медиков на этот вид продукции, был сформирован модельный ряд производимых изделий. В настоящее время ассортиментная линейка продукции составляет порядка 4 тыс. наименований.

Понятно, что и такая широкая номенклатура не покрывает всех потребностей рынка, но большинство позиций мы все же обеспечиваем.

Расскажите, пожалуйста, о вашем производстве.

В конце 2007 г. на территории Московской области нами введено в эксплуатацию новое лицензированное производство по выпуску хирургического шовного материала. Производство изделий осуществляется по смешанной немецко-японской технологии. Производство оснащено современным оборудованием, позволяющим выпускать всю запланированную гамму продукции в режиме замкнутого цикла.

Хирургические шовные материалы относятся к третьему классу опасности, т. е. по классификации Минздрава эти изделия являются имплантатом, который остается в организме и контактирует с кровью человека. Поэтому их производство требует неукоснительного соблюдения технологических процессов и регламентов на предприятии, входного контроля всех поступающих компонентов изделия и упаковки, сквозного контроля в процессе производства и, естественно, тотального выходного контроля качества готовой продукции. Соблюдение этих условий возможно только при наличии хорошо обученного, подготовленного и грамотного персонала. Персонал предприятия проходит обучение по специальным методикам. Добиться полного исключения человеческого фактора на нашем производстве не-

возможно, но свести его к минимуму просто необходимо. Над этой задачей мы работаем постоянно.

После выпуска каждой партии готовой продукции мы оставляем арбитражные образцы, чтобы всегда была возможность проконтролировать возможные негативные последствия. И это показатель нашей ответственности перед врачами и пациентами.

За время нашей работы отработан достаточно широкий спектр изделий, который можно разделить на две большие подгруппы: нити с иглами и нити стерильные (в отрезках).

Мы предлагаем иглы с нитями, предназначенные для всех видов хирургии, начиная с изделий для микрохирургии, используемых в офтальмологии, и заканчивая изделиями, для общей хирургии. В своем производстве мы используем качественные и, пожалуй, самые дорогие комплектующие. И это наша гражданская позиция. Дело в том, что мы просто не хотим производить дешевые изделия низкого качества. К сожалению, некоторые наши российские коллеги не придерживаются этого принципа и стараются понизить себестоимость продукции за счет дешевых комплектующих. Но разве можно экспериментировать на здоровье людей?!





Почему, на ваш взгляд, продукция «Политехмед» имеет устойчивый спрос?

Думаю, во-первых, это результат нашего ответственного отношения к производству своей продукции и уважительное отношение к требованиям заказчика. Во-вторых, наша продукция по качеству не уступает импортным аналогам и в то же время более привлекательна по цене для российских медицинских учреждений. В-третьих, по скорости формирования и исполнения заказа мы также выгодно отличаемся от своих зарубежных коллег. И, наконец, мы можем производить мелкие партии различных изделий, из которых формируется заказ под конкретные требования клиента, что важно для отдельно взятой клиники или больницы.

Для того, чтобы замещать импорт, надо производить современные и высококачественные продукты. Причем выводить импорт с российского рынка надо не низкой ценой и недостойным качеством изделий, а производить продукцию, которая будет соответствовать лучшим мировым аналогам.

Степень ответственности производителей медицинских изделий должна быть не только перед медиками, но и перед пациентами. И поэтому производитель не имеет права идти на компромиссы и выпускать продукцию низкого качества. Жизнь человека всегда дороже стоимости медицинских изделий.

Корреспондент: Елена Марголина



Что касается нитей, то здесь мы используем всю имеющуюся гамму ниток, которые делятся на нерассасывающиеся и рассасывающиеся. Дело в том, что в различных областях человеческого организма необходимо применять совершенно разные по прочности, упругости, диаметру и долговечности шовные материалы. Не секрет, что конечный результат сложнейших операций в трансплантологии, сердечно-сосудистой хирургии, микрохирургии глаза зависит не только от мастерства хирурга и набора хирургического оборудования современных операционных, но и, казалось бы, «банальной» нити, с помощью которой шивают сосуды, имплантируют эндопротезы, фиксируют клапаны, формируют искусственные связки. Мы предлагаем широкий спектр

хирургических материалов самой различной толщины — от «паутинки» до «каната» и длины от нескольких сантиметров до 200 и более метров. Главное, что все нити можно комплектовать по заданию клиента специальными иглами разных размеров, заточки и кривизны, с множеством вариантов соединения и покрытий, в штучном или промышленном исполнении.

Конечно, аналогичные шовные материалы можно найти и на зарубежном рынке, но они значительно превосходят наши изделия по ценовой составляющей.

Появляются ли в вашем ассортименте новые изделия?

Да, и происходит это довольно часто. Тесный контакт с практикующими врачами, которые зачастую сами обращаются в нашу компанию, приводит к появлению новых изделий для хирургии. Наши специалисты разрабатывают новые технологии изготовления таких продуктов, находят принципиально новые решения, задают новые параметры существующим изделиям.

Одна из таких новинок — петлевые нити, которые используются для зашивания тканей непрерывным швом. Другая интересная разработка — размещение на одной нитке двух разных игл (с разных сторон). Такие изделия используются сегодня во время операции, когда требуется производить зашивание тканей в разные стороны одновременно. Для офтальмологии мы также освоили технологию петли, где нити в разы тоньше человеческого волоса.



ПРЕЗИДЕНТ



Первая клиника стоматологического комплекса «ПрезиДЕНТ» была основана в 1998 в Марьино. Сегодня сеть стоматологических клиник «ПрезиДЕНТ» насчитывает более 20 клиник в Москве и Московской области и является крупнейшей в России. «Пациенты нашей клиники — это не только жители района Марьино и близлежащих районов, — рассказывает генеральный директор «ПрезиДЕНТ» Леонид Николаевич Минкин, — к нам приезжают пациенты со всех районов Москвы и области, а к конкретному врачу — даже из регионов. Мы предлагаем полный комплекс стоматологических услуг, некоторые из которых представлены далеко не в каждой клинике. У нас работают высококлассные специалисты, большинство имеют квалификацию врача высшей категории. Наша клиника применяет самое современное инновационное оборудование и уникальные передовые технологии, что обеспечивает безопасное, безболезненное и качественное лечение. Все это позволило нам завоевать признание и любовь наших пациентов».

Леонид Николаевич, какие услуги предлагает ваша клиника? Расскажите о наиболее сложных и интересных.

У нас представлена терапевтическая, хирургическая, ортопедическая стоматология, ортодонтия, пародонтология, имплантология, протезирование на имплантатах и детская стоматология.

Имплантология — наше приоритетное направление. Руководство первой клиники «Президент» обратило внимание на этот передовой метод лечения еще в 2000. Когда мы определяем вариант лечения для пациента в конкретной ситуации, то учитываем его пожелания, запросы и финансовые возможности, и предлагаем обширный выбор имплантатов: DEFCON (Испания), ASTRA-TECH (Швеция), ALFA-BIO и MIS (Израиль), IDI (Франция) др. Мы гордимся своей реабилитационной программой.

Среди наших услуг — лазерная стоматология. Лечение лазером открывает практически неограниченные возможности в терапии, имплантологии, хирургии и пародонтологии. Главные достоинства лазера — это безболезненность и отсутствие стрессов. Зубная ткань не греется, не раздражаются нервные окончания, как в случае с вибрирующим бором. Анестезия часто не требуется. Среди других преимуществ лазера — стерильность, бесконтактность, бескровность и высокая точность препарирования.

Также мы предлагаем редкую и уникальную методику — инвизилайн. Это новейшее и идеальное решение для тех людей, которым требуется незаметное, безопасное, эстетическое исправление прикуса. Процесс исправления положения зубов проходит под контролем врача-ортодонта. После консультации и детального сбора информации о прикусе, доктор снимает точные слепки с верхней и нижней челюсти, делает фотографии и рентгенограммы для дальнейшей отправки в центральный офис «Инвизилайн» в США.

Генеральный директор, хирург-имплантолог — Леонид Николаевич Минкин. Родился в 1955. Окончил стоматологический факультет Московского медицинского стоматологического института им. Н. А. Семашко. В 1982 окончил интернатуру и продолжал работать в должности хирурга — стоматолога в поликлинике №53 г. Москвы. С 1987 по 1991 учился в аспирантуре на кафедре челюстно-лицевой хирургии и стоматологии Российского государственного медицинского университета. Присвоена ученая степень кандидата медицинских наук. В 1987 аттестационной комиссией при Минздраве РСФСР присвоена квалификация врача-стоматолога-хирурга высшей категории.

В клинику «ПрезиДЕНТ» в Марьино пришел на должность врача-стоматолога, с 2002 — главный врач, с 2003 — генеральный директор клиники.



Там данные обрабатываются, сканируются слепки, переводятся в 3D изображение и вместе с остальной информацией загружаются в компьютерную программу. Результатом становятся индивидуальный комплект прозрачных, прочных, пластиковых капп. Благодаря полностью автоматическому процессу риск неточностей и ошибок исключен. Затем все комплекты капп отправляются в Россию, всего их может быть от 20 до 42. Каждый набор капп необходимо носить 14 дней, после чего менять. За это период каппа смещает зубы на десятки доли миллиметров, каждый в нужном направлении таким образом выравнивая их. В среднем исправление прикуса занимает всего 12–18 месяцев, на протяжении которых никто не заметит, что у пациента на зубах ортодонтическая система.

Мы предлагаем услуги стоматологического гигиениста. Эту услугу нельзя назвать уникальной, но встречается

она достаточно редко. Стандартом качественного обслуживания в клинике является наличие организованной гигиенической службы. Даже в недавно созданных клиниках рекомендуется организовать прием гигиениста, который бы работал 2 дня в неделю. Его основная задача — научить пациента правильно ухаживать за своими зубами и полостью рта. На приеме гигиенист оценивает состояние полости рта пациента и предлагает ему почистить зубы, так как он делает это каждый день. После чистки зубов гигиенист показывает пациенту ошибки, которые были допущены, и учит делать это правильно. После коррекции навыков гигиенист проводит комплекс профессиональной гигиены полости рта. Затем подбирает подходящие конкретному пациенту средства по уходу за зубами. Здесь учитывается и образ жизни, и существующие проблемы, и социальный статус человека.

Какие средства по уходу за зубами и полостью рта предлагает «ПрезиДЕНТ»?

Мы сотрудничаем с итальянским производителем средств по уходу за полостью рта и предлагаем нашим пациентам под брендом «PresiDENT» зубные пасты, ополаскиватели полости рта, зубные щетки, пасты для протезов, щетки для их чистки, зубные флосы, бальзамы для десен и многое другое. Стоматологическую линию «PresiDENT» отличает высокое качество, комплексный подход к решению проблемы и контролируемая абразивность зубных паст.

Какое новейшее оборудование и технологии применяет «ПрезиДЕНТ»?

Во всем мире все большее распространение получают автоматизированные технологии изготовления ортопедических конструкций из диоксида циркония по технологии CAD CAM. Преимуществом таких изделий является их безупречный эстетический вид, точность изготовления и высокая прочность. Из-за отсутствия металлического каркаса изделия имеют более естественный вид и цвет, обладают идеальной биологической совместимостью с тканями полости рта. Система CAD CAM позволяет изготавливать безметалловые коронки, мостовидные протезы, виниры, вкладки в рекордно короткие сроки.

Что касается оборудования, то с начала 2011 в клинике «ПрезиДЕНТ Марьино» мы используем денальный микроскоп, который снабжен 25-ти кратным увеличением и специально разработанным освещением. Он применяется для работы с корневыми каналами, определения количества корневых каналов, анализа степени очистки внутриканального пространства, извлечения обломков инструментов из каналов зуба, лечения и пломбирования зубов с атипичным строением, перелечивания ранее некачественно запломбированных корневых каналов и т.д.

Ни одна уважающая себя стоматологическая клиника не начнет даже планирование лечения (не говоря уже о лечении) без качественной диагностики. В настоящее время первое место среди методов диагностики в стоматологии занимает рентгенологическое обследование зубочелюстной системы.

В нашей клинике рентген-диагностика проводится только на современном компьютерном оборудовании. Это позволяет получить более качественные рентгенограммы и, самое главное, снизить лучевую нагрузку при проведении исследования. Кроме того, полученное изображение на мониторе компьютера появляется мгновенно, т.е. нет необходимости ждать, когда пациенту подготовят снимок.

И еще один важный момент: снимок всегда хранится в компьютерной базе



данных и заносится в персональную электронную карту пациента. Ведь обычную пленочную рентгенограмму можно забыть, потерять или случайно испортить. Также для пациента производится отпечатка изображения на принтере или данные переносятся на цифровой носитель (CD-диск).

Учитывая сложность диагностики и разнообразие патологии зубочелюстной системы, наличие скрытых и атипичных форм заболеваний, проведение точных манипуляций во время стоматологического вмешательства и высокую значимость контроля качества лечения, необходимость использования самого современного и высокоинформативного диагностического оборудования является очевидной.

В одной из наших клиник — возле станции метро Сухаревская, появился современный компьютерный денальный томограф «Galileos», позволяющий не только рассмотреть зубы под разными углами и на разном уровне, но и воссоздать 3-х мерную реконструкцию изображения. Клиника «ПрезиДЕНТ» в Марьино планирует приобрести такое оборудование в 2012.

В вашей клинике представлена детская стоматология, что встречается далеко не везде. Расскажите об этом подробнее.

Здесь важно не напугать ребенка. Многие родители, помня свой негативный опыт посещения стоматолога, вырабатывают у детей отрицательную мотивацию, пугая их походом к зубному врачу, и болезненными и неприятными процедурами. Такое отрицательное отношение к стоматологу он возьмет с собой и во взрослую жизнь.

В арсенале современной детской стоматологии имеется целый ряд методик, позволяющих быстро и безболезненно провести диагностику и лечение болезней зубов у детей. Например, метод химической обработки кариозных полостей препаратом карисольв, который позволяет без применения бормашины безболез-

ненно очищать пораженную часть зуба. Но самым важным фактором профилактики стоматологических заболеваний у ребенка является гигиена полости рта. Задача детского стоматолога и родителей — научить ребенка соблюдать правила гигиены.

Что в планах?

В начале 2012 мы планируем такую услугу, как лечение под общим наркозом. С одной стороны, это достаточно ответственное дело, да и хлопотное, так как необходимо регулярно отчитываться за использование сильнодействующих препаратов, поэтому многие клиники отказываются от этой услуги. В основном, стоматологические услуги под общим наркозом предлагаются в стоматологических институтах — ЦНИИС, МГМСУ, многих коммерческих клиниках. С другой стороны, эта услуга очень востребована. Большинство людей панически боятся зубной боли и манипуляций во рту. И это обосновано. Так как есть достаточно серьезные операции, например, не просто поставить пломбу, а по каким-либо показаниям необходимо удалить зуб мудрости, который еще не прорезался, установить те же имплантаты и т.д. Стресс испытывает и пациент, и врач.

Кроме того, эта услуга показана еще и тем пациентам, у которых любое прикосновение ко рту — ватным тампоном или стоматологическим инструментом — вызывает рвотный рефлекс. Впрочем, в наше время у данной услуги появится и новый контингент пациентов без каких бы то ни было особенностей. Это люди очень занятые на работе, которым трудно выкроить в рабочем графике время для нескольких посещений стоматолога. Стоматология под общим наркозом позволяет провести санацию полости рта за одно посещение или выполнить основную часть работы, когда манипуляции связаны с болью.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

ЭКСПЕРТНАЯ ГРУППА «РЕГМЕД ПРОФ.»



Экспертная группа «РегМед проф.» ведет свою историю с 1997, когда группой компаньонов была основана фармацевтическая фирма «Н.Н. ФАРМА». Компания занималась оптовыми продажами медикаментов зарубежного производства. В процессе деятельности не раз приходилось регистрировать и перерегистрировать лекарственные средства, как для своей фирмы, так и для нескольких региональных организаций. Позже оказание услуг по регистрации лекарственных средств и фармацевтических субстанций стало основным видом деятельности фирмы. Сегодня в Экспертную группу «РегМед проф.» входят три компании: «Фармэксперт», занимающаяся регистрацией лекарственных средств и фармацевтических субстанций, «Винст С», регистрирующая пестициды, агрохимикаты (удобрения), средства дезинфекции, дезинсекции и дератизации, и «РегМед», специализирующаяся на работе с зарубежными компаниями. «Вообще, мы можем зарегистрировать все, что подлежит регистрации на территории РФ, — говорит руководитель Экспертной группы «РегМед проф.» Инна Анатольевна Стенина. — Сегодня в спектр регистрируемой продукции компании входят еще и ветеринарные препараты, специализированные продукты питания, детское питание, минеральная вода, энергетические напитки, парфюмерно-косметическая продукция, средства гигиены полости рта и т. д.»

Инна Анатольевна, какие изменения произошли на вашем рынке?

Хотелось бы обратиться ко всем производителям и дистрибьюторам биологически активных добавок. 1 июля 2010 в силу вступило Соглашение таможенного союза по санитарным мерам, которое коснулось производителей и дистрибьюторов БАД. Им необходимо своевременно переоформить Свидетельства о государственной регистрации, выданные до 1 июля 2010. Регистрация БАД как способ государственного контроля их качества и безопасности применялась в России в течение последних лет. Новый порядок практически ничем не отличается. Свидетельства о государственной регистрации, как и прежде, оформляются в РФ Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека. Однако теперь они будут действовать на территории не только России, но и Казахстана и Республики Беларусь. Еще одно нововведение: в Свидетельствах о госрегистрации теперь указывается не только производитель, но и, в обязательном порядке, компания-получатель. Территориальные органы Роспотребнадзора государственную регистрацию БАД не производят. Свидетельства о государственной регистрации, выданные до 1 июля 2010 будут действовать на территории РФ до 1 января 2012, однако их действие уже сейчас не распространяется на территории стран-участниц таможенного союза. Это же соглашение коснулось и косметики: санитарно-эпидемиологические заключения, выданные до 1.07.2010, действуют до конца текущего года.

Заказчикам, обратившимся к нам летом, мы проводили перерегистрацию всего за две недели. Сейчас уже сложнее — может понадобиться три недели, так как наблюдается повышенная нагрузка испытательных центров, которых всего три на всю страну. А если сдать документы в начале декабря, то можно и не успеть до конца 2011.

Перед подачей досье на регистрацию наши специалисты тщательно проверят качественный и количественный состав каждого продукта и при необходимости дадут совет по изменению рецептуры. Эта процедура поможет сэкономить время и деньги наших клиентов, сведя к минимуму риск получения отказа: ведь СанПиН 2.3.2.1078-01 претерпел 19 изменений за последние годы, в том числе в части перечня запрещенных компонентов.

В чем особенности и преимущества работы вашей компании перед аналогичными?

Регистрация и сертификация лекарственных средств — достаточно сложный бизнес. Во-первых, нужно собрать коллектив сотрудников не просто с подходящим образованием, а с опытом работы. А учитывая то, что на регистраторов нигде не учат, со специалистами в нашей сфере достаточно сложно. Во-вторых, нужно иметь связи с регистрирующими органами. В-третьих, у нас большой кассовый разрыв: процесс регистрации занимает в среднем два года, заказчик платит 50% суммы в начале регистрации, а оставшиеся 50% через два года после завершения регистрации. Поэтому в нашем бизнесе желательно иметь несколько направле-

ний, чтобы одно поддерживало другое. В-четвертых, мы всегда находимся между двух огней. С одной стороны — чиновники и законодательство, с другой стороны — заказчики. Мы стараемся быть предельно честными с клиентами: никогда не обещаем кратчайших сроков, всегда предупреждаем, что может сложиться так, а может быть и по-другому. Если происходит задержка в процессе регистрации, то мы не морочим голову, а говорим как есть, тогда клиентам легче планировать свои расходы. В результате нам удается сохранять со всеми заказчиками добрые отношения на долгие годы. Если компания уже один раз работала с нами, то и в дальнейшем она обратится к нам. Так было не раз. Например, несколько лет назад к нам обратилась швейцарская компания «Lonza» с просьбой зарегистрировать сырье для производства БАД. Через некоторое время они попросили нас зарегистрировать сложные химические соединения. Мы никогда не регистрировали подобную продукцию, но представители компании «Lonza» сказали, что не хотят никого искать, им понравилось работать с нами. В результате мы освоили регистрацию данной продукции. А вскоре они предложили нам зарегистрировать реагенты для химических исследований.

Мы не вводим в заблуждение заказчиков ни по срокам, ни по стоимости услуг. Когда мы начинаем работать с клиентом, то сразу просчитываем окончательную стоимость услуги и впоследствии не выставляем никаких дополнительных счетов. Иногда это играет против нас, так как клиент ссылается на конкурирующую организацию, где у него стоимость услуги вроде бы

выходит на 20–30% дешевле. Я по опыту знаю, что в такую сумму уложиться нельзя и в дальнейшем в процессе работы ему будут выставлены дополнительные счета, так что в итоге может набежать еще большая сумма, чем у нас. Например, регистрация БАД не может стоить меньше 60 тыс. рублей. Если кто-то предлагает за эту услугу меньшую сумму, то будьте уверены, что в процессе работы с вас еще потребуют дополнительные деньги. Либо этим занимается фрилансер, а не юридическое лицо, но это всегда сопряжено с риском.

Мы сторонники финансовой прозрачности, для западных компаний это важно. Практически любая регистрирующая фирма попросит оплату услуг частично по безналичному расчету, частично — наличными деньгами. Мы работаем только по безналичному расчету. Для зарубежных компаний делаем закрывающие документы на английском языке согласно их отчетности.

Еще одно конкурентное преимущество нашей компании — мы усовершенствовали документооборот, установив и освоив программу «CRM 1С», что привело к минимизации ошибок. Теперь никакие заявки и пожелания клиентов не проходят мимо наших сотрудников.

Вы начинали свою деятельность с продажи медикаментов, не было ли желания попробовать снова вывести на рынок какую-либо продукцию?

Один из наших партнеров предложил нам эксклюзивные права на очень редкий и интересный препарат — гидролизат человеческой плаценты «Мэлсмон» (Япония). В конце октября мы планируем представить его на российский рынок.

«Мэлсмон» применяется для повышения иммунитета и физической выносливости, снижения утомляемости, обладает противоаллергическим действием, улучшает функции всех внутренних органов, половую функцию, параметры работы головного мозга и омолаживает весь организм.

«Мэлсмон» изготавливается из плаценты человека. В нашей стране подобные препараты еще недостаточно известны и не получили пока широкого распространения. В то же время в Японии «Мэлсмон» используют в официальной медицине с 1956. В лабораторных тестах, проведенных в Японии, эффективность экстракта омоложения клеток «Мэлсмон» измерялась по методу Варбурга. Эффект усиления клеточного дыхания, вызываемый экстрактом, в 5–7 раз превысил эффективность физиологического солевого раствора. На основании этого эксперимента можно заключить, все клетки организма будут омолаживаться из-за увеличения клеточного дыхания. Поврежденные

клетки восстанавливаются, а дряхлые стимулируются к делению.

«Мэлсмон» применяется на территории Японии уже более 50 лет, и на протяжении всего времени его применения не появилось ни одного сообщения о серьезных побочных эффектах. Наблюдалась исключительно местные реакции в виде покраснения или болевых ощущений в месте введения препарата (5% пациентов; явления исчезали через 1–2 дня). Пациенты могут нести физические нагрузки и употреблять алкоголь в день инъекции препарата так же, как и в любой другой день.

«Мэлсмон» имеет только одного конкурента в России — препарат «Лаеннек» (Япония). Вообще, в мире очень мало компаний, изготавливающих лекарственные средства из плаценты. Например, в Японии всего два производителя. В странах Европы и в России запрещено производство препаратов из плаценты. Пациенты, которые применяют «Лаеннек» знают и про препарат «Мэлсмон», потому что он считается более чистым и эффективным, так как изготавливается только из ворсинок плаценты. В настоящее время ведется работа на сайте, посвященном данному препарату (www.melsmon-russia.ru).

Помимо препарата «Мэлсмон» планируем вывести на российский рынок и БАДы этого же производителя, основным действующим веществом которых является гидролизат овечьей и свиной плаценты.

Расскажите о новых направлениях деятельности компании.

Два года назад мы открыли новое направление в компании: стали заниматься анализом питьевой воды, почвы, экспертизой продуктов питания, алкогольных напитков. Собственно, организация данного направления явилась чем-то вроде курсовой работы по дисциплине «Управление проектами», которую мы изучали в АНХ. Работа строится таким образом: после того, как заказчик обращается в нашу компанию, курьер выезжает к нему, забирает пробы воды или продукта и отвозит в соответствующую лабораторию. Через неделю клиент получает протокол заключения. На сегодняшний день в Московском регионе нет ни одной фирмы, которая бы оказывала подобные услуги. В основном клиенты обращаются сразу в лабораторию. Но проблема заключается в том, что если заказчик не владеет специальной терминологией, то ему сложно будет общаться с лабораторией и правильно сформулировать свои пожелания. Например, в лабораторию звонит бабушка и рассказывает, что она отравилась рыбой. С ней просто никто не будет разговаривать. Мы же все выясняем и помогаем правильно сформулировать запрос: необходимо проверить продукцию на соответствие ГОСТу или на наличие патоген-



Руководитель Экспертной группы «РегМед проф.» — Инна Анатольевна Стенина. Родилась 21.03.1976 в Казахстане. Окончила факультет иностранных языков Восточного казахстанского государственного университета, переводчик-референт, Московскую школу экономики по специальности «бухгалтерский учет и аудит» и Институт бизнеса и делового администрирования Академии народного хозяйства при Правительстве РФ (степень MBA). После окончания первого вуза работала в компании «Н.Н. Фарма» референтом-переводчиком, с 1998 — заместитель генерального директора. Хобби — путешествие на автомобиле. Жизненное кредо: «Жить нужно так, чтобы приносить максимальную пользу окружающим».

ных микробов или на безопасность и т.д. Кроме того, ни одна лаборатория не оказывает такой услуги, как выезд курьера на дом или в фирму.

Среди наших клиентов большое количество и юридических лиц: например, для компании «Intel» мы регулярно проверяем воду из кулеров. Для «ЛУКОЙЛ-инжиниринг» — обеды, которые им привозит кейтеринговая компания, а также воду из кулеров. Часто к нам обращаются производители продуктов питания, чтобы мы проверили сырье, которое им поставляют поставщики.

Планируем также делать комплексную проверку жилища: брать пробы на аллергены, домашнюю пыль, наличие клещей, проверять воздух, воду в бассейне, почву на приусадебном участке и т.д. Подробно ознакомиться с деятельностью этого подразделения можно на сайте www.moscow-water.ru

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

ГК CDC

(ЦЕНТР КОРПОРАТИВНЫХ РАЗРАБОТОК)



Сегодня на российском рынке достаточно мало производителей и дистрибьюторов продукции медицинского назначения, применяющих автоматизированные системы управления мобильными сотрудниками. В отличие, например, от рынка FMCG, где применение данных технологий уже дало положительные результаты. Группа компаний CDC (Центр корпоративных разработок) стала одной из первых предлагать подобные решения для фармацевтического рынка. Еще в 1997 ГК CDC внедрила свою систему в компании «РУСМЕД», являющейся крупным дистрибьютором товаров медицинского назначения. Сегодня решения CDC применяют такие компании, как «Sagmel Inc.», «Болеар Медика», «Квайссер Фарма», «НИЖФАРМ», «Ferring pharmaceuticals», «Janssen Pharmaceutica Products, L. P.», «Ферросан», «Johnson & Johnson», «Национальная торговая сеть Градиент» и т. д.

О том, какие возможности получают производители и дистрибьюторы продукции медицинского назначения после автоматизации мобильной торговли, рассказывает генеральный директор Группы компаний CDC Роман Борисович Антошин.



Генеральный директор — Роман Борисович Антошин. Родился 11.01.1973. Окончил Московский областной государственный институт физической культуры. После окончания вуза работал в коммерческих организациях, занимающихся дистрибуцией. Затем — в отделе кадров Федерального агентства правительственной связи и информации. С 1998 — генеральный директор компании «Рентафон», в 2005 возглавил Группу компаний CDC.

Какие решения предлагает ГК CDC для фармацевтического рынка?

В первую очередь это автоматизированная система управления мобильной торговлей ОПТИМУМ (АСУМТ ОПТИМУМ). Данное решение предназначено, во-первых, для компаний-дистрибьюторов, занимающихся поставками лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения в аптеки или специализированные магазины, во-вторых, для представителей фармацевтических компаний, которые предлагают продукцию непосредственно врачам лечебно-профилактических учреждений.

АСУМТ ОПТИМУМ — это программный комплекс, который позволяет эффективно решать задачи автоматизации работы мобильных сотрудников с использованием смартфонов (коммуникаторов) или планшетных компьютеров. Система позволяет существенно повысить эффективность продаж, заметно снизить расходы на поддержку структуры представителей, принципиально усилить контроль над их деятельностью, повысить точность и скорость исполнения заказов, значительно ускорить вывод на рынок новой продукции и кардинально уменьшить сроки обучения новых представителей. При этом система обеспечивает оперативное получение информации для принятия необходимых управленческих решений, доступ руководства к любому уровню информации о продажах, позволяет достаточно просто реализовывать построение сложных, территориально распределенных систем для поддержки мобильных продаж. Система автоматизации мобильной торговли на смартфоне

(планшете) позволяет поднять на принципиально новый уровень информационную поддержку системы дистрибуции товаров и принятия управленческих решений, улучшить имидж компании и повысить лояльность клиентов.

К АСУМТ ОПТИМУМ мы также предлагаем модуль ГИС (географическая информационная система). В данном случае этот модуль предназначен для планирования маршрутов и контроля за деятельностью медицинских представителей на основе технологии спутникового слежения по данным GPS/ГЛОНАСС. ГИС играет важную роль с точки зрения дисциплины сотрудников. Первая задача, которая решается с помощью наших систем, — это построение процесса продаж, вторая, не менее важная задача, — контроль выполнения этого процесса, так как можно построить универсальную схему продаж, но если сотрудник не доезжает до торговой точки, то эффективность системы сильно нивелируется. Применение этих двух модулей дает серьезную синергию.

Без использования нашей системы понять эффективность работы медицинских представителей можно только по косвенным признакам: какое количество продвигаемого препарата продано в аптеках, расположенных неподалеку от ЛПУ, где представитель проводил презентацию. Реально же представитель не знает, как часто врач выписывает рецепты с этим лекарственным средством. Наша система помогает решить эту задачу: медпредставитель будет видеть, какое количество препарата в настоящий момент есть в аптеке и сколько было прода-

но за определенный промежуток времени. Наша система помимо того, что собирает данные, также предоставляет возможность многомерного анализа этих данных. Например, можно сопоставить деятельность представителя на определенной территории и объем продаж препарата на этой территории. Таким образом, можно оценить насколько качественно представитель презентовал продукт. Помимо того, что руководитель получает информацию о присутствии/отсутствии представителя на определенной территории, он имеет мощный инструмент, который содержит информацию о реальных ценах, наличии товаров у конкурентов и т.д. Сопоставляя эти данные, можно управлять ценовым предложением на рынке. Без использования нашей технологии это сделать достаточно сложно, поскольку придется анализировать большой объем данных в бумажном виде либо вводить их в какую-либо систему, что влечет дополнительные затраты.

Каким образом пришлось дорабатывать вашу систему под особенности фармацевтического рынка?

Автоматизация компаний — дистрибьюторов фармрынка сопоставима с автоматизацией компаний — дистрибьюторов FMCG-сектора. Есть особенности в автоматизации представителей, работающих с врачами. Специально для них в системе был сделан упор на мультимедийные возможности, которые позволяют проводить более эффективную презентацию продукции. Этому способствовало и появление на рынке различных устройств (iPad, планшетных компьютеров), которые позволяют проводить интересные мультимедийные презентации. Кроме этого благодаря этим устройствам инвестиции в такие системы будут значительно ниже, так как их стоимость составляет 10–15 тыс. рублей в отличие от ноутбуков стоимостью 1,5–2 тыс. \$. Поэтому надеемся, что все больше компаний смогут позволить себе вложить средства в автоматизацию мобильной торговли.

Расскажите о некоторых реализованных проектах.

В российском представительстве немецкой фармацевтической компании «Queisser Pharma» была внедрена автоматизированная система управления мобильной торговлей ОПТИМУМ. В этом проекте система используется для сбора маркетинговой информации о продукции компании на всей территории России. С 1897 «Queisser Pharma GmbH & Co. KG» производит лекарственные препараты, витаминно-минеральные комплексы и средства гигиены полости рта. В 1996 в России открылось дочернее пред-



приятие ООО «Квайссер Фарма», которое представляет три основных бренда: Doppelherz (Доппельгерц), Protefix (Протефикс) и Эскузан. После внедрения системы ОПТИМУМ медицинские представители ООО «Квайссер Фарма» работают с коммуникаторами на платформе Windows Mobile. В памяти мобильного устройства хранится регулярно обновляемая база данных аптек, которые сотрудник обязан посетить в своем городе. В аптеке медицинский представитель заполняет ряд анкет (представленность продукции, соответствие стандарту требованиям к выкладке препаратов, контроль доли полки, мониторинг цен и др.). На основании этих данных система ОПТИМУМ формирует отчеты и отправляет их в московский офис компании через мобильный интернет (поддерживаются беспроводные технологии GPRS/EDGE, 3G, WiFi).

Сотрудничество с компанией «НИЖФАРМ» — ведущим отечественным производителем фармацевтических препаратов — началось в 2005 с успешного тестирования системы автоматизации мобильной торговли ОПТИМУМ в Московском регионе. В начале 2006 было принято решение о внедрении КПК и коммуникаторов в работу представителей компании в Сибирском, Уральском, Приволжском, Южном, Центральном и Северо-Западном федеральных округах. По мнению специалистов компании, система ОПТИМУМ позволила оптимизировать внесение информации в базу данных, сократить затраты времени на введение и передачу отчетной информации, полностью исключить бумажные носители для внесения и хранения информации, проводить ежедневное планирование и вносить данные по текущим расходам. Появилась возможность автоматизиро-

ванного занесения данных о визите в виде графической информации (фотография), мобильно хранить и использовать информацию о предшествующих визитах и, что немаловажно, дисциплинировать сотрудников для своевременного внесения и передачи информации.

Учитывая специфику работы компании (фармацевтика), были реализованы и некоторые разработки по сбору маркетинговой информации. В связи с расширением структуры компании в 2008 с системой ОПТИМУМ стали работать уже два отдела «НИЖФАРМ»: по работе с аптеками и врачами. Предпосылкой к расширению использования КПК послужило успешное внедрение проекта и высокая оценка сотрудниками удобства применения КПК в работе.

Также мы работали с компанией «Болеар Медика» — крупным дистрибьютором и производителем изделий медицинского назначения. На начальном этапе для ввода в эксплуатацию и тестирования системы было приобретено три мобильных лицензии ОПТИМУМ ФИРМА на платформе HP 3715. Выбор данного КПК был обусловлен наличием встроенной фотокамеры. Под требования заказчика дорабатывался мерчендайзинговый блок (блок по сбору маркетинговой информации). Система ОПТИМУМ позволила оптимизировать работу мерчендайзеров, что, в свою очередь, сделало возможным выработать четкие критерии оценки работы мерчендайзеров и разработать мотивационную схему. Оперативное получение информации о продукции компании и о продукции конкурентов в торговой точке позволило быстро реагировать на ситуацию и более четко контролировать заказы клиентов.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

ТАЛИОН-А



Генеральный директор — Андрей Олегович Ямченко. Родился в 29.10.1957. Окончил 3-й Московский медицинский институт им. Семашко по специальности лечебное дело. После окончания вуза прошел стажировку у ведущих гомеопатов Шелепенко и Липницкого. Работал врачом-гомеопатом в медицинском центре «Эскулап». В 1995 организовал компанию «ТАЛИОН-А». Считает, что главным в профессии врача является помощь больному, а не коммерческий интерес.

Расскажите, как появилась ваша компания.

Толчком к созданию фирмы «ТАЛИОН-А» послужил интересный эпизод. До момента основания предприятия Андрей Олегович Ямченко занимался врачебной практикой в одном из медицинских центров. К талантливому врачу-гомеопату выстраивались длинные очереди женщин, мечтающих вылечить своих близких от пьянства. Доктор надеялся, что завтра, послезавтра очереди станут убывать, ведь люди излечивались. А происходило все наоборот: молва о чудоназначениях облетала Москву, пригороды и шла по России. И больные стекались к врачу со всех уголков страны. И тогда

Несмотря на то, что медицина изобрела лекарства практически от всех болезней, человечество не стало здоровее, а потребность в лекарствах — меньше. Потому что все они в основном химико-синтетического происхождения. Ежегодно в России от лекарственных отравлений погибает больше людей, чем в катастрофах на транспорте. Но при этом о транспортных происшествиях говорят много, а о смертности от отравлений — нет. Это будет продолжаться до тех пор, пока такие препараты не будут заменены на лекарства натурального происхождения. Такие как, например, гомеопатические средства. Они содержат настолько малые количества веществ, что совершенно безопасны и не вызывают отравления. На сегодняшний день не зафиксировано ни одного случая отравления, связанного с гомеопатическими средствами. Кроме того, гомеопатические препараты, в отличие от химических лекарств, не вызывают зависимости и совершенно безопасны для детей любого возраста. Сегодня речь пойдет о компании «ТАЛИОН-А», которая одной из первых в России начала производить комплексные гомеопатические препараты. Компания основана в 1995, у истоков предприятия стояли три человека — автор препаратов, потомственный врач-гомеопат и генеральный директор фирмы — Андрей Олегович Ямченко, коммерческий директор Надежда Григорьевна Червонобаб и заместитель генерального директора Елена Николаевна Палий.

было решено поставить изготовление лекарства от алкоголизма на промышленную основу. Так появился первый отечественный гомеопатический препарат для лечения алкоголизма — «Ацидум-С».

Какие еще препараты вы предлагаете на рынок?

На сегодняшний день в нашем ассортименте 14 наименований. Каждый из препаратов вообрал в себя опыт трех поколений врачей-гомеопатов. Причем все лекарства являются не коммерческими (типа средств для похудения), а жизненно необходимыми.

Неправильный образ жизни, стрессы, загазованность атмосферы, чрезмерное употребление алкоголя, курение делают заболевания сердечно-сосудистой системы причиной смертности № 1 в России. Именно поэтому мы разработали препараты «Сердечный тон» и «Сольвенций», которые хорошо действуют на организм как вместе, так и врозь.

«Сердечный тон» не только лечит уже имеющиеся болезни (инфаркт, стенокардия, ишемическая болезнь, гипертония), но и предотвращает их появление. Схема действия препарата такова: за счет расширения периферических сосудов нормализуется артериальное давление, снижается уровень сахара в крови, укрепляется иммунитет.

При таком тяжелом заболевании, как остеохондроз, сосудистые поражения усиливаются. Если отложения солей происходят в суставах позвоночника, то кроме целого ряда рефлекторных нарушений со стороны внутренних органов нарушается и работа сердца, вплоть до стенокардии. Комплексное применение препаратов «Сердечный тон» и «Сольвенций» способствует излечению сосудов и рассасыванию солей. Помимо этого «Сольвенций» применяется при артрите и полиартрите обменного происхождения.

При воспалении в мочевых путях — пиелонефрите, цистите, процессе камнеобразования — мы разработали «Иов-Нефролит». Он целенаправленно воздействует на область почек и мочевыводящих путей, устраняя как хронические, так и острые воспаления в данной сфере. Вторым главным показанием является процесс образования камней и песка в почках. «Иов-нефролит» не предназначен для растворения и выведения камней, хотя иногда происходит и это, его главная задача — прекратить процесс камнеобразования.

«Холедиус» показан при холецистите, панкреатите, желчнокаменной болезни. Также идет излечение воспалений поджелудочной железы, прекращается процесс камнеобразования в желчном пузыре, что помогает избежать операции.

При диабете как первого, так и второго типа эффективен «Иов-диабет». Данный препарат при инсулинозависимом типе диабета стимулирует выработку инсулина еще способными к этому клетками поджелудочной железы. А при инсулинонезависимой форме заболевания «Иов-диабет» медленно, но надежно облегчает состояние больного, так что через несколько месяцев лечения любые химические таблетки становятся излишними.

Нейродермит, диатез, аллергические и грибковые заболевания излечивает «Иов-плюс».

«Иов-Венум» останавливает варикозный процесс. Варикозные вены, тромбоз флебит и язва голени являются одной и той же болезнью, лишь разными ее стадиями. Данный препарат излечивает эту болезнь, в несложных случаях быстрее, в запущенных — дольше, но даже в самых безнадежных ситуациях больной через несколько месяцев лечения получает огромное облегчение: язвы заживают, тромбы рассасываются, исчезают отеки, усталость ног, сопутствующая экзема и рожистое воспаление.

Какие препараты вы можете предложить для мужчин и женщин?

Одним из известных лекарственных средств «ТАЛИОН-А» является «Медный всадник» (Туя комп). Препарат, рассасывающий аденому предстательной железы и излечивающий острый или хронический простатит. Мы его рекомендуем принимать мужчинам после 40 лет, особенно тем, у кого сидячая или тяжелая физическая работа, или тем, кто много времени проводит на холоде.

Для женщин у нас есть препарат «Матрона» (Сепия комп). Он целенаправленно воздействует на сосудистую и эндокринную системы, устраняя климактерические нарушения.

В последнее время много говорят о «синдроме большого города». Что вы

можете порекомендовать при таком «диагнозе»?

Защитить организм от вредных воздействий окружающей среды помогает «Стальная кольчуга». Этот препарат будет неожиданным даже для знатоков гомеопатии: он защищает от вредоносных факторов современной цивилизации и лечит вызванные этими факторами болезни и нарушения. Его применяют для защиты от ослабления и повреждения организма (особенно нервной и сосудистой систем): от просмотров ТВ и излучения мобильных телефонов; от поездок на транспорте (личном и общественном), особенно на метро; от вредного влияния электромагнитных полей; от микроволн и пищи, приготовленной в микроволновых печах; от работы на современном механизированном производстве; от экстремальных метеоусловий («магнитные бури», перепады атмосферного давления) и т.д.

Есть ли в вашем ассортименте препараты для детей?

Для детей мы разработали препарат «Иов-малыш» (Барбарис комп). При его приеме аденоиды, даже самые запущенные, рассасываются, втягиваются обратно, исчезает и сопровождающая их нервная возбудимость. Разумеется, отпадает и необходимость в операции по их удалению. Прекращаются также сопутствующие воспалительные явления со стороны носоглотки и горла. Следующим главным показанием является постоянно рецидивирующий хронический тонзиллит. «Иов-малыш» можно применять с любого возраста.

В чем отличие вашей продукции перед аналогами?

Во-первых, все наши препараты изготавливаются из высококачественного сырья. Во-вторых, само приготовление лекарств происходит по технологии немецкой школы гомеопатии с соблюдением всех ее тонкостей. В-третьих, стоимость наших препаратов приблизительно на 30% ниже аналогов.



Вся продукция прошла клинические испытания и зарегистрирована в МЗ РФ.

Мне известно, что кроме производства безопасных лекарственных средств ваша компания ведет активную социальную деятельность...

Мы помогаем семьям погибших сотрудников московского ОМОНа. Снабжаем многие туберкулезные диспансеры, тюрьмы своим препаратом «Фтизион», который эффективен при туберкулезном процессе любой стадии. В наркологические стационары наша компания поставляет препарат «Гули Лола». И все это, конечно, в качестве меценатской помощи. Ведь главная задача «ТАЛИОН-А» — вернуть пациентам здоровье, а гомеопатии — ее почетное место в искусстве исцеления!

Корреспондент: Кристина Бесчаснова



ТЕРМО-ВФ



Сегодня на российском рынке работают десятки компаний, изготавливающих термоконтейнеры для временного хранения и транспортирования медицинских препаратов. Но у большинства производимых термоконтейнеров регистрационные удостоверения не соответствуют требованиям «холодовой цепи». Пока только три производителя в России являются обладателями «правильных» удостоверений. Один из них — компания «Термо-ВФ». «К сожалению, заказчик не понимает, а иногда и не обращает внимания на наличие регистрационного удостоверения термоконтейнера необходимого образца, которое показывает, соответствует ли тот требованиям «холодовой цепи», — поясняет ситуацию генеральный директор компании «Термо-ВФ» Михаил Викторович Зрайченко. — Часто в погоне за дешевизной клиент покупает обычный контейнер и перевозит в нем лекарственное средство стоимостью в несколько сот тысяч рублей. Такой контейнер не обеспечивает необходимые условия хранения и перевозки препарата, в результате чего лекарство становится непригодным для лечения».

Михаил Викторович, как ваша компания «пришла» к изготовлению термоконтейнеров?

Компания «Термо-ВФ» основана в 1997 и начинала свою деятельность с проектирования, макетирования и изготовления изделий из термоформуемых полимерных листовых и пленочных материалов методом вакуумной формовки. Первая продукция компании — изделия для наружной рекламы. Вскоре наше предприятие стало изготавливать изделия для автомобильной промышленности: элементы внутренней облицовки кабины автомобиля, элементы тюнинга автомобиля, облицовку крыши транспортного средства, крылья для прицепа и трактора и т.д. Заказчиками «Термо-ВФ» стали такие предприятия, как ОАО «АвтоВАЗ», Автобусный завод «Волжанин», ОАО «Павловский автобус», ОАО «Тверской экскаваторный завод», ОАО «Сосновская-групптехника» и многие другие.

В 2006 у нас появилась идея производить термоконтейнеры для временного хранения и транспортирования медицинских и иммунобиологических препаратов, так как на тот момент подобную продукцию в России изготавливала всего лишь одна фирма. Для разработки термоконтейнеров наша компания привлекла специалистов по термодинамике. Уже весной 2007 мы представили на рынок первую продукцию.

Чем ваши контейнеры отличаются от аналогов?

Вообще, первые термоконтейнеры, которые появились на рынке, представляли собой «ящик» из пенопласта или вспененного полиуретана, где хладоэлементы укладывались вокруг продукта. Достаточно часто жидкость из хладоэлементов вытекала и контактировала с продуктом. Мы добавили в термоконтейнер пенал-вкладыш. Он выполнен из ударопрочного

полистирола и состоит из корпуса и крышки. Пенал-вкладыш исключает прямой контакт продукции с корпусом охлаждающего элемента. За счет ребристой структуры корпуса он обеспечивает равномерную циркуляцию воздуха во всем объеме термоконтейнера. Пенал-вкладыш выполнен из материала, допускающего контакт с открытыми частями тела, и выдерживает многократную дезинфекцию.

Кроме этого мы стали работать над свойствами применяемых материалов. Нам разработали новую марку полиуретана с улучшенной теплоизоляцией. Если в среднем коэффициент теплопроводности полиуретана составляет 0,025 Вт/мК, то нам разработали полиуретан с теплопроводностью 0,02 Вт/мК. Благодаря этому материалу мы уменьшили толщину стенки термоконтейнера, не ухудшая теплоизоляции. Толщина стенки — очень важный показатель для потребителя. Доставка товаров в такие удаленные города, как, например, Тюмень, Владивосток и т.д., осуществляется самолетом. При перевозке груза в самолете заказчик чаще всего платит не за фактический вес термоконтейнера с товаром, а за объемный вес, поэтому каждый сантиметр стенки влияет на стоимость груза. Это толкает некоторых производителей термоконтейнеров уменьшать толщину стенки, забывая при этом про теплоизоляцию.



Какие термоконтейнеры на сегодняшний день производит ваша компания?

Мы выпускаем контейнеры в следующих модификациях: термоконтейнеры многоцветные КТМ — 30-1 МХ-0,35 и КТМ — 60-2 МХ-0,35, термоконтейнер-сумка КТМ — 4-1 МХ-0,35, термоконтейнер одноразовый КТМ — П300 МХ-0,35 и термоконтейнер складской КТМ — 300 МХ-0,35-Склад.

Все термоконтейнеры соответствуют требованиям «холодовой цепи» и предназначены для временного хранения и транспортирования медицинских иммунобиологических и других биологических материалов, имеющих собственную индивидуальную или групповую упаковку и температурный диапазон «жизни» от +2 до +8 °С.

Многоцветные термоконтейнеры медицинского назначения с охлаждающими элементами КТМ-30-1 МХ-0,35 и КТМ-60-2 МХ-0,35 являются самыми востребованными. Чаще всего применяются на втором и третьем уровнях «холодовой



цепи». Изготовлены из литьевого жесткого пенополиуретана с замкнутой ячеистой структурой и состоят из корпуса, крышки и пенала-вкладыша.

Малый многоразовый термоконтейнер медицинского назначения с охлаждающими элементами КТМ-4-1 МХ-0,35 рекомендуется к применению для бригад скорой медицинской помощи, медицинских лабораторий, врачей школ и детских садов, участковых и спортивных врачей. Термоконтейнер-сумка состоит из корпуса и крышки, соединенных между собой петлями и замками с фиксаторами. Для удобства переноски имеет регулирующую ручку-ремень. Внутренние и наружные поверхности корпуса и крышки отформованы из ударопрочного полистирола. Объем между наружными и внутренними поверхностями корпуса и крышки заполнен литьевым жестковспененным полиуретаном с замкнутой ячеистой структурой.

Одноразовый термоконтейнер медицинского назначения с охлаждающими элементами КТМ-П-300 МХ-0,35 рекомендуется к применению на I и II уровне «холодовой цепи». Термоконтейнер состоит из корпуса с клапанами и крышки. Наружная и внутренняя поверхности корпуса и крышки выполнены из пятислойного гофрированного картона. Объем между поверхностями заполнен литьевым жестковспененным полиуретаном. По длинным сторонам корпуса находятся ручки для переноски пустого контейнера. Для перемещения и складирования термоконтейнер устанавливается на европоддон 1200x800 мм.

Термоконтейнер складской КТМ — 300 МХ-0,35-Склад предназначен для использования на объединенных складах

Генеральный директор — Михаил Викторович Зрайченко. Родился в 1961 г. в Новокузнецке. Окончил Курский политехнический институт по специальности инженер-системотехник. Три года проработал инженером-конструктором на оборонном предприятии. Затем девять лет служил в Таманской мотострелковой дивизии. Окончил службу в звании майора. После окончания воинской службы совместно с партнерами основал фирму «Призма-сервис», основным направлением деятельности которой была поставка полимерных материалов. В 1996 вместе со своим другом создали компанию «Кристаллика», а в 1997 — компанию «Термо-ВФ».

В работе помогают умение логически мыслить и вспыльчивость.

Хобби: карповая рыбалка. Считает этот вид рыбалки самым гуманным и интеллектуальным. Самый большой улов — карп весом 24,8 кг. В 2007 стал чемпионом Москвы по карповой рыбалке. Является менеджером сборной России по этому виду спорта.



термолабильных препаратов при комплектации сборного заказа, его транспортировки и временном хранении перед отгрузкой. Представляет собой ящик с открывающейся крышкой, выполненный из блоков вспененного полиуретана и облицованный листовым полистиролом.

Для поддержания внутри термоконтейнеров необходимой температуры применяются хладоэлементы МХ — 0,35. Корпус МХ-0,35 выполнен из полиэтилена. Одна сторона имеет ребристую структуру для обеспечения циркуляции воздуха внутри термоконтейнера. Для удобства укладки продукта в больших термокон-

тейнерах (КТМ-П-300 и КТМ-300 Склад) хладоэлементы объединяются по пять штук в «аккумулятор холода».

Работаете ли вы над какими-либо новыми типами термоконтейнеров?

Сейчас мы отдали в производство термоконтейнер с полезным объемом 5,5 литров. Как я уже рассказывал, у нас есть контейнер объемом 4 литра — КТМ — 4-1 МХ-0,35-Сумка. Поэтому возникает вопрос: «Зачем нужно изготавливать термоконтейнер с близким объемом?». Согласно приказу Минздрава, термоконтейнер-сумка не предназначен для длительного использования в отрицательных температурах. Хотя мы проводили исследования, которые показали, что данный термоконтейнер при внешней температуре -20 °С способен сохранять температуру внутри от 0 °С до +8 °С в течение четырех часов, и два часа — при внешней температуре -45 °С! Это достигается за счет толщины стенок и за счет системы плотного запираения. Термоконтейнер объемом 5,5 литров будет обеспечивать более длительное время хранения и транспортировки, как при положительных внешних температурах, так и при отрицательных. Этот контейнер будет изготавливаться не из вспененного полиуретана, а из жестковспененного полистирола, что значительно удешевит продукцию. Планируем представить данный термоконтейнер на рынок в середине 2012.



Корреспондент:
Кристина Бесчаснова

ТРИММ МЕДИЦИНА

Сегодня «ТРИММ МЕДИЦИНА» — интернациональная медицинская торгово-сервисная и консалтинговая компания.



AKZENT-X

«История Группы компаний «ТРИММ МЕДИЦИНА» началась в 1991, когда крупная японская компания подписала договор с ВНИИмедполимер (сегодня — ОАО «НИИмедполимер») на разработку медицинских гелей для ультразвуковой диагностики, — рассказывает президент ГК «ТРИММ МЕДИЦИНА» Александр Геннадьевич Матюшин. — В начале 90-х расходные материалы было достаточно дорого ввозить на территорию РФ, поэтому японский производитель решил пойти другим путем — заказать разработку продукции в России. Но в подписанном контракте содержалось условие: если в течение года институтом не будет развернуто производство, то разработка станет собственностью японской компании. Производство геля ВНИИмедполимер поручил молодой фирме ООО «ТРИММ». Условия контракта были выполнены: в течение года была осуществлена разработка геля и выпущена первая партия продукции, — соответственно, права на разработку остались у российского института. В то время в России гели иностранного производства практически отсутствовали, а то, что производилось в нашей стране, гелем назвать было сложно. ООО «ТРИММ» стало первой отечественной компанией, которая, совместно с ВНИИмедполимер, сделала качественный медицинский гель для ультразвуковой диагностики. Вскоре компания «ТРИММ» выпустила еще два вида гелей, и через два года ее продукция заняла около 60% отечественного рынка в этом сегменте.

Спустя короткое время ООО «ТРИММ» начало производить медицинскую лабораторную посуду: планшеты для иммуноферментного анализа, чашки Петри и т.д. — и опять оказалось впереди всех, наладив производство полимерных одноразовых пробирок для службы крови. По старинке лаборатории продолжали пользоваться стеклянной посудой, и спроса на полимерные изделия практически не было: одноразовые пробирки «ТРИММ» были дешевле западных аналогов, но обходились дороже стеклянных, потому что «стекло» можно было не выбрасывать, а стерилизовать и снова использовать. Ситуация изменилась после выхода постановления Правительства по борьбе со СПИДом, в котором говорилось о необходимости применения одноразовых медицинских изделий. Когда проходила выставка «Здравоохранение-1993», на своем стенде мы повесили плакат: «Одноразовые пробирки здесь», и, пока мы занимались выставкой, у нас раскупили все пробирки, которые подвозились со склада. Сегодня это направление и производство одноразовой катетерной продукции переведены в ООО «БИОМЕДИКАЛ».

Следующий этап развития «ТРИММ» связан с 1995, когда крупнейшая датская компания Maersk Medical обратилась с предложением о сотрудничестве в продвижении ее продукции на российский рынок. И не ошиблась: совместная работа привела к тому, что сегодня 40% рынка профильной продукции в РФ составляют изделия Maersk Medical.

В 1998 была создана торговая компания «ТРИММ МЕДИЦИНА». И основные усилия мы сосредоточили на поставке и сервисном обслуживании оборудования, а также на торговле расходными материалами».

Александр Геннадьевич, как сегодня Вы позиционируете свой бизнес?

Рынок поменялся, и на продаже только, например, кардиографов, сейчас нельзя заработать денег — это лишь сопровождение бизнеса. Продуктом становятся услуги по сдаче отделения или целой больницы «под ключ». Поэтому помимо поставки медицинского оборудования и расходных материалов мы занимаемся проектированием, строительством, пусконаладочными работами, обучением персонала.

Что касается первого направления нашей деятельности, то сегодня «ТРИММ МЕДИЦИНА» является эксклюзивным представителем в России F. Stephan GmbH, WEYER GmbH, MAICO Diagnostic GmbH, Dantschke MEDIZINTECHNIK GmbH, BANDELIN Electronic GmbH, Tredex, AILab Co., MINATO, HERRMANN Apparatebau GmbH, SAMSUNG C&T Co., Dilon Technologies Inc., Comed Medical Systems, RENOSEM Co. Ltd, Medical Power Sprinter Co., Advanced Back Technologies Inc., Sigma Instruments, Medispec, Hi-Tec, LokoHelp Group, Weyergans, ChemiBio. Кроме того, «ТРИММ МЕДИЦИНА» — авторизованный дистрибьютор большого числа зарубежных компаний.

Если говорить о втором направлении — сдаче «под ключ», — то мы много работаем с частными медицинскими центрами, а также сотрудничаем с государственными учреждениями здравоохранения. Так, сравнительно недавно мы завершили проект с низким бюджетом в Орловской детской областной больнице, и, используя этот опыт, готовы предложить выгодное решение. Любой главврач в первую очередь хочет качественно реконструировать «сердце больницы» — операционные блоки, а операционные



Dilon 6800

блоки — это чистые помещения. Чтобы оснастить их как положено, необходимо выделить от 4 до 10 тыс. евро за м². На реконструкцию Орловской детской областной больницы были выделены небольшие средства, поэтому на аукцион никто не пошел, но наша компания решила попробовать помочь. Мы разработали решение, позволяющее вписаться в бюджет. Крупные компании, которые занимаются строительством и оборудованием чистых помещений по стандартам GMP, не используют сопровождение российских производителей. А мы стали его применять. Сам операционный блок оснащается оборудованием Viessmann Technologies GmbH (Германия), а сопроводительные помещения (это 60–65% от общей площади ЛПУ) — техникой российских производителей. В результате стоимость работ сокращается в два раза!

Какие новинки в последнее время вывели на рынок и что будет предложено потребителям в ближайшем будущем?

Скоро мы представим на российском рынке ROBODOC® (Curexo, Корея). Это хирургический робот, предназначенный для всех основных видов артропластики: первичной полной артропластики тазобедренного сустава, ревизию тазобедренного сустава, полной артропластики коленного сустава. ROBODOC® позволяет заранее спланировать операцию. Благодаря его использованию снижается риск образования фрактуры и других осложнений, уменьшается послеоперационная боль, происходит более быстрое восстановление после операции. На сегодняшний день в мире применяются 87 таких роботов, в России пока ни одного.

Выведена на рынок технология BSGI на базе аппарата Dilon 6800 (Dilon Technologies® Inc., США). BSGI — специализированная гамма-визуализация для маммологии. Маммография является первым скрининговым исследованием для женщин, но она позволяет определить лишь анатомическую структуру и наличие изменений. BSGI показывает изменение активности клеточного метаболизма, помогая дифференцировать доброкачественные и злокачественные ткани. Метод маммографического исследования имеет хорошую чувствительность, но слабую специфичность, что подтверждается большим количеством отрицательных биопсий. BSGI обладает сравнимыми с рентгеновским излучением характеристиками и гораздо более высокой специфичностью. Специфичность BSGI составляет до 97%, что подтверждено различными клиническими исследованиями. Метод высокочувствителен к поражениям до 1 см.

Хотелось бы также отметить первый в мире аппарат для родовспоможения — систему Baidu (Curexo, Корея). Иницируя мышечные усилия и повышая внутриматочное давление, Baidu помогает женщине естественно родить. Он уменьшает время родов, в том числе на 32% сокращает вторую родовую период, а также способствует обеспечению безопасности для ребенка, поскольку на 79% снижает необходимость в применении щипцов и вакуума при родах. Baidu подходит для женщин, которым показана эпидуральная анестезия, так как при использовании этого метода обезболивания снижается внутриматочное давление. Аппарат доказал свою высокую эффективность в США, Великобритании, Китае, Мексике и сейчас предлагается российским потребителям.

А есть ли новые разработки у Вашей компании?

Мы разработали транстелефонный цифровой ЭКГ-комплекс «ТРЕДЕКС-ТТ». Оборудование предназначено для съема и передачи ЭКГ по любым каналам связи: стандартным телефонным линиям, мобильным каналам связи, каналам радиосвязи любого диапазона, телефонным каналам стандарта DECT и т.д. Данный комплекс обеспечивает передачу 12-канальной ЭКГ цифрового качества длительностью 15 сек. с периферийного устройства на удаленный приемный дистанционно-диагностический центр с последующей консультацией специалиста в режиме одного телефонного звонка.

Цифровая передача сигнала по акустическому каналу гарантирует высокое качество ЭКГ и позволяет вести профессиональную диагностику любых кардиологических заболеваний (ишемической болезни сердца, острого инфаркта миокарда, аритмий различной этиологии и др.).

К качеству ЭКГ, передаваемой по телефону, предъявляются особые требования, так как с ее использованием ставится диагноз, жизненно важный для пациента. В большей части транстелефонных ЭКГ-комплексов по традиции продолжает применяться аналоговая передача сигнала, что делает их уязвимыми перед всякого рода помехами на линии. «ТРЕДЕКС-ТТ» является цифровым комплексом, обеспечивающим качество ЭКГ, сравнимое с качеством диагностики на стационарных электрокардиографах.

На сегодняшний день комплексом «ТРЕДЕКС-ТТ» пользуются поликлинические службы и станции скорой медицинской помощи 15 регионов РФ. А по окончании 2011 география их применения расширится до 28 регионов.

Что еще в планах у ГК «ТРИММ МЕДИЦИНА»?



Президент — Александр Геннадьевич Матюшин. Родился 26.11.1967.

Окончил Московский авиационный институт по специальности «инженер-конструктор ракетных двигателей твердого топлива» и курсы при Министерстве внешнеэкономических связей СССР по специальности «маркетолог». После окончания вуза работал инженером НИИ автоматических систем. Затем был переведен во ВНИИмедполимер на должность инженера в отдел координации и международного сотрудничества. Принимал участие в организации, а затем стал руководителем ООО «ТРИММ». В 1999 возглавил ГК «ТРИММ МЕДИЦИНА».

В 2006 внесен в энциклопедию Who is Who в России. В 2007 избран действительным членом Российской академии медико-технических наук. В 2008 награжден высшим знаком Академии — золотой медалью им. А.Л. Чижевского.

В ближайшее время мы планируем открыть частный диагностическо-травматологический центр в Астрахани. Данный центр будет предоставлять полный комплекс услуг: от перевозки пациента и диагностики до последующего восстановительного лечения. В дальнейшем собираемся добавить и малые операционные блоки. Почему мы остановили свое внимание именно на Астрахани? Во-первых, в Астрахани сейчас инвестируют достаточно большие средства, а во-вторых, в этом городе всего два частных медицинских центра и практически нигде не представлены в должной мере такие направления, как травматология и реабилитация.

Сейчас идет ремонт помещения, открыть центр рассчитываем до конца 2011.

Корреспондент: Кристина Бесчаснова

ЦЕНТР ГЛАЗНОГО ПРОТЕЗИРОВАНИЯ



ЦЕНТР ГЛАЗНОГО ПРОТЕЗИРОВАНИЯ

«Центр глазного протезирования — единственная в мире организация, которая изготавливает глазные протезы из стекла и пластмассы, — рассказывает директор Центра Алексей Владимирович Тучин. — Я в этом убедился, когда посетил Конгресс европейских офтальмологов-протезистов в Голландии. В основном все мировые производители делают протезы из пластмассы, немецкие — только из стекла. В пластмассе (полиметилметакрилат) есть большой минус — остаточный мономер, у некоторых пациентов он вызывает аллергию даже в маленьких дозах. Собственно говоря, для этого я и посетил конгресс: хотелось узнать, из какого именно пластика изготавливают протезы во всем мире. Оказалось, что все — из полиметилметакрилата».



Директор — Алексей Владимирович Тучин. Родился в 1968 в Москве. Окончил Московский гуманитарный университет им. Дашковой по специальности юриспруденция. С 1989 занимается производством ювелирных изделий, сначала на Московском экспериментальном ювелирном заводе, а с 1992 и в собственной мастерской. В Центр глазного протезирования пришел на должность юрисконсульта, в 2002 возглавил предприятие. На будущее смотрит с оптимизмом, уверен в собственных силах. Работу с людьми и для людей считает важнейшей, его цель — приносить реальную пользу обществу.

Алексей Владимирович, как вы решаете проблему с остаточным мономером?

Центр глазного протезирования внедрил новую технологию по изготовлению пластмассовых глазных протезов с использованием печей СВЧ. При изготовлении протеза по этой технологии в нем значительно уменьшается количество остаточного мономера. Если его много, то впоследствии он начинает выделяться из протеза, что приводит к возникновению отеков и воспалению глазниц. Благодаря новой технологии количество остаточного мономера в протезах сократилось на 70%, а срок его изготовления стал составлять максимум два дня, если пациент приезжает к нам утром, то протез может быть готов уже к вечеру.

В чем еще преимущество вашей технологии изготовления пластмассовых протезов перед западными?

Технология изготовления пластмассовых протезов за границей более длительная и болезненная для пациентов.

приезжают пациенты со всех уголков России, материальный достаток у всех разный, а стоимость проживания в столичных гостиницах достаточно высока. Мы предлагаем два трехместных номера и один номер повышенной комфортности. Стоимость проживания в стандартном номере с момента заселения до 12 часов следующего дня составляет 1 000 рублей, в номере повышенной комфортности — 3 500 рублей. Наши номера оборудованы всем необходимым: удобными спальными местами с одноразовым постельным бельем, холодильником, шкафом для одежды, столом и стульями, телевизором, кондиционером, прикроватными тумбочками с индивидуальными светильниками, электрочайниками, чайной посудой. Номер повышенной комфортности отличается большей площадью, наличием большой двуспальной кровати, DVD-плеером, диваном, дополнительным спальным местом (кресло-кровать), радиоманитолой. На этаже — туалеты и душевая кабина.

Зарубежные специалисты изготавливают протез по слепку: загоняют в глазную полость слепочную массу, а детям вообще эта процедура проводится только под наркозом. После этого делается форма, а затем по этой форме — протез. Мы так не работаем, так как у нас есть около 12 тысяч готовых форм, наработанных годами. Эта информация произвела настоящий фурор на конгрессе.

К тому же стоимость нашего пластмассового протеза составляет 7000 рублей, стеклянного — 6300 рублей. За рубежом — минимум 1200\$. Вообще, у нашего Центра самая низкая цена на глазные протезы в России и самые короткие сроки изготовления.

Вы очень печетесь о ваших пациентах, это касается и качества работы и комфортных условий, которые вы создали для них в вашем Центре. Расскажите об этом подробнее...

Недавно мы открыли в Центре глазного протезирования мини-гостиницу. Потребность в этом назрела давно. К нам



Пациенты могут заказать доставку горячего питания по телефону в ближайшем кафе-ресторане. Также в нашем Центре работает буфет.

Среди других услуг, которыми могут воспользоваться пациенты Центра глазного протезирования, — оптика. В первые годы ношения протеза человек достаточно тяжело переживает эту ситуацию. Поэтому мы советуем приобретать хорошую оправу без диоптрий с легкой степенью тонировки стекол, это позволяет не привлекать внимание окружающих, и пациенту становится гораздо комфортнее психологически.

С какими специфическими трудностями вы сталкиваетесь в вашей сфере деятельности?

В нашем государстве считается, что человек без одного глаза — не инвалид, если зрение на оставшемся глазу сохранено на 90–100%. Хотя у него сразу нарушается система ощущений «далеко-близко», полмира с одной стороны пропадает, вдвое увеличивается нагрузка на оставшийся глаз. На велосипеде ездить невозможно, не говоря об автомобиле! Дети, имеющие один зрячий глаз от рождения, считаются инвалидами до тех пор, пока их возраст не позволит врачу-офтальмологу определить остроту зрения на этом зрячем глазу. Как только это происходит, инвалидность снимается. Вместе с этим заканчивается участие государства в судьбе этого ребенка.

Если все-таки оставшийся глаз видит плохо и человеку дают инвалидность, то согласно приказу №321 от 07.05.2007 об утверждении сроков пользования техническими средствами и протезами срок ношения глазных протезов составляет два года. Откуда взялись такие сроки? Мы — разработчики технических условий



ношения глазных протезов, но с нами никто не советовался! Срок ношения протеза индивидуален, зависит от кислотно-щелочной среды в глазной полости и климатических условий, в которых проживает пациент. Кто-то может носить стеклянный протез три года, а у кого-то он становится шершавым и непригодным за полгода. А детям нужно менять протез раз в полгода, а не через год, как в регламенте: ребенок растет и, если размер протеза не менять, череп разовьется асимметрично. К тому же фонды социального страхования в целях экономии часто заказывают для инвалидов стандартные протезы, не учитывая, что их подбор — сложная процедура, требующая индивидуального подхода и помощи специалиста.

Алексей Владимирович, какие перспективы развития вы определяете для Центра глазного протезирования?

Планируем продвигать свои услуги в регионы РФ, чтобы у людей, у которых нет средств на индивидуальное протезирование или на поездки в крупные города, была возможность установить хотя бы массовый протез. Второй момент — как только человеку удалили глаз, ему тут же, на операционном столе должны поставить временный протез для формирования полости. Иначе время пройдет, полость сожмется, могут появиться спайки и не будет должного косметического эффекта. Поэтому на местах должны обязательно предоставляться услуги офтальмологов-протезистов.

Но мы хотим пойти не по пути открытия филиалов, а предлагать руководителям офтальмологических центров самим организовывать кабинеты по подбору глазных протезов. Спрос на этот вид услуг достаточно большой, и они это прекрас-

но знают. Проблема в том, что у них нет денег на организацию кабинетов и закупку протезов. Мы со своей стороны можем предложить протезы на реализацию. Также можем помочь в обучении врачей — они могут у нас бесплатно пройти курс, как правильно устанавливать протез, как за ним ухаживать и т.д.

Может ли не врач, а предприниматель заниматься этим делом?

Может, при условии, что он будет работать в тандеме с врачом-протезистом. У нас был случай, когда на электронных торгах заказ на индивидуальное глазное протезирование выиграл бизнесмен, который всю жизнь торговал углем, просто он предложил самую низкую цену. Через некоторое время он обратился к нам с просьбой продать ему 50 протезов. Но протезы — это же не пуговицы. Нужно понимать, какие именно протезы, какой формы, цвета и т.д. Видимо, про глазные протезы он рассуждал так же, как про любой другой товар: «Выиграю конкурс, закуплю в Москве, поставлю». Этот вид деятельности — не есть бизнес, заточенный на получение максимальной прибыли. Это прежде всего социальная структура, оказывающая услуги инвалидам.

Корреспондент: **Кристина Бесчаснова**



ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ	2
ФАРМАСОФТ ФК ООО	4
РНЦ МЕДИЦИНСКОЙ РЕАБИЛИТАЦИИ И КУРОРТОЛОГИИ (РНЦ МРИК) ФГБУ	8
СТ.-МЕДИФАРМ ЗАО	11
НПП БИОНОКС ООО	14
АгатМедФарм ТД ООО	18
АССОЦИАЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ И ИЗДЕЛИЙ МЕДИЦИНСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ	19
АКСИОМА ООО	20
БИО-ДОКТОР НПК ООО	22
КОНЦЕРН «ВЕГА» ОАО	24
С.П.ГЕЛПИК ООО	26
ГЛОБАЛМЕДМАРКЕТ ОАО	28
«ДЕТИ ИЗ ПРОБИРКИ» КЛИНИКА ВРТ ООО	30
ИММУНОСКРИН ЗАО	32
ИНКОР ООО	34
НПО ДЕНТАЛУР ООО	36
ЛАБОРАТОРИЗ ООО	37
МАСТЕР МЕДИЯ ЗАО	38
MedicalService	39
МЕДИНТЕРКОН ООО	40
МЕДОТРЕЙД ООО	41
РМП «МЕДТЕХНИКА» ООО	42
МОСНИТКИ ООО	43
ГНЦ «НИОПИК» ФГУП	44
«НЕЛИАН» ЦЕНТР ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ООО	46
НПО «ПОЛИСТОМ» ЗАО	47
ПОЛИТЕХМЕД ООО	48
ПРЕЗИДЕНТ СК №1 ООО	50
ЭКСПЕРТНАЯ ГРУППА «РегМед проф.» ООО	52
ГК CDC (ЦЕНТР КОРПОРАТИВНЫХ РАЗРАБОТОК)	54
ТАЛИОН-А ООО	56
ТЕРМО-ВФ ООО	58
ТРИММ МЕДИЦИНА ГРУППА КОМПАНИЙ	60
ЦЕНТР ГЛАЗНОГО ПРОТЕЗИРОВАНИЯ ООО	62

Информационно-аналитический
журнал

Учредитель и издатель —

ООО «Издательский дом
«Бизнес столицы».

101000, г. Москва,
ул. Покровка, д. 14/2, стр. 1

Издание зарегистрировано
в Центральном
территориальном
управлении Министерства
РФ по делам печати,
телерадиовещания и средств
массовых коммуникаций.
Свидетельство о регистрации
средства массовой
информации
ПИ №ФС77–45444.

Издание отпечатано в ООО
«Немецкая типография
печати».
127254, Москва, ул.
Добролюбова, д. 2, стр. 1

Тираж 5000 экз.
Цена свободная.

При перепечатке материалов
ссылка на журнал
«Издательский дом «Бизнес
столицы» обязательна.

Редакция не несет
ответственности
за точность информации,
предоставленной
участниками журнала.

E-mail: bizstol@mail.ru
www.bizstol.ru

По вопросам размещения
информации и рекламы
в журнале «Бизнес
столицы» обращаться
по телефону: 943–21–41,
971–92–05

МЕКСИДОЛ®

Возрождая энергию жизни!



НЕВРОЛОГИЯ. ТЕРАПИЯ. ХИРУРГИЯ.
НАРКОЛОГИЯ. ПСИХИАТРИЯ.

Оригинальный российский
антиоксидант и антигипоксант
прямого действия



- Мультифакторный механизм прямого действия
- Более 10 лет применения в клинической практике
- Высокий профиль безопасности, основа антиоксидантной нейропротекции



Российская неделя здравоохранения



ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

5-9 декабря 2011

Центральный выставочный комплекс
«Экспоцентр»,
Москва, Россия

www.zdravo-expo.ru www.zdravo-expo.ru www.zdravo-expo.ru www.zdravo-expo.ru www.zdravo-expo.ru

Организатор:



При поддержке:

- Министерства здравоохранения и социального развития РФ
- Министерства промышленности и торговли РФ
- Российской академии медицинских наук
- Общественной палаты РФ

Выставка проводится под патронатом:

- Торгово-промышленной палаты РФ
- Правительства Москвы