

# БИЗНЕС

2015

## СТОЛИЦЫ

СПЕЦВЫПУСК

### МЕДИЦИНА И ФАРМАЦЕВТИКА

*герой номера*

**ВЛАДИМИР  
ВЕРБА**

*Генеральный директор —  
генеральный конструктор  
АО «КОНЦЕРН «ВЕГА»*







**ЕВРОПЕЙСКАЯ АПТЕЧНАЯ КОСМЕТИКА**  
**УМЕРЕННЫЕ ЦЕНЫ С ВЫСОКИМ НАЛОЖЕНИЕМ**  
**ПРЕПАРАТЫ ВЫСОЧАЙШЕГО КАЧЕСТВА**  
**ГИБКИЕ МЕХАНИЗМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ**  
**ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К КОНТРАГЕНТУ**  
**ОТРАБОТАННЫЕ ПРОГРАММЫ МОТИВАЦИИ**  
**ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ**  
**БОНУСЫ ЗА ОБЪЕМЫ**



**ИДЕАЛЬНЫЙ** УХОД ЗА КОЖЕЙ **ЛИЦА**  
**И ДЕКОЛЬТЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ** КОЖИ  
**СИЯНИЕ И КРАСОТА** РАЗОГРЕВАНИЕ  
**МЫШЦ ПИТАНИЕ ЗАЩИТА** И УХОД  
**ОБЛЕГЧЕНИЕ** БОЛЕЙ В **СУСТАВАХ**  
**И СВЯЗКАХ ПОМОЩЬ** ПОСЛЕ ТРАВМ  
**УШИБОВ РАСТЯЖЕНИЙ НАТУРАЛЬНЫЕ**  
**ИНГРЕДИЕНТЫ ОМОЛАЖИВАЮЩИЙ**  
**ДЛИТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ** ДЛЯ ТЕЛА  
**ПРОВЕРЕННОЕ ТРАДИЦИОННОЕ**  
**СИМПТОМАТИЧЕСКОЕ ЛЕЧЕНИЕ ПРОСТУДЫ**  
**ПОМОЩЬ ПРИ РЕВМАТИЗМЕ**  
**УСТРАНЕНИЕ ВАРИКОЗНЫХ ЗВЕЗДОЧЕК**  
**И УСТАЛОСТИ НОГ МОЛОДОСТЬ**  
**КОЖИ ГУБ** БАЛЬЗАМЫ ПОМАДЫ НА ЛЮБОЙ  
**ВКУС НЕЖНЫЙ И ДЕЛИКАТНЫЙ**  
**УХОД ЗА КОЖЕЙ РУК** ПОМОЩЬ **ДЛЯ ВСЕХ**  
**ВОЗРАСТОВ НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ**



Интервью с Генеральным директором ООО «Доктор Реттер МСК» читайте в номере.  
Желаем Вам Здоровья, Успехов и Процветания Вашему бизнесу.





## **АО «КОНЦЕРН «ВЕГА»**

**Владимир Степанович Верба** ..... стр. **4**

«Кризис позволит, наконец, переломить ситуацию. Медучреждения вынуждены сократить закупки некоторых позиций дорогой импортной техники в пользу более доступных отечественных аналогов. Российская медтехника все более востребована, и не только на фоне роста цен импортного оборудования и сокращения государственных расходов на здравоохранение, но и потому, что в некоторых сегментах она постепенно начинает превосходить импортную продукцию. В том числе по такому важному показателю, как соотношение цена/качество».



## **Центр испытаний и сертификации продукции «ИНКОР»**

**Геннадий Степанович Волков** .....стр. **10**

«По итогам проведения испытаний наши инженеры могут объяснить разработчикам, почему их МИ не соответствует требованиям стандартов РФ, а также предложить варианты конструктивного исполнения, способные обеспечить соответствие изделия заявленным характеристикам и наделять его конкурентными преимуществами».



## **ООО «ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.»**

**Олег Егорович Балашов** .....стр. **14**

«Наши изделия качественные, потому что они лечат. И это позволяет нам чувствовать себя на рынке уверенно и бороться с недобросовестными конкурентами. Рано или поздно потребитель понимает, что лучше один раз купить недешевое, но качественное изделие, чем регулярно менять недолговечную подделку, которая не только не оказывает лечебного эффекта, но зачастую даже вредит здоровью».



## **ООО «Медикал лизинг–консалтинг»**

**Василий Геннадьевич Урлапов** .....стр. **18**

«За короткий промежуток времени компания «Медикал лизинг–консалтинг» вышла на первое место на рынке противотуберкулезных препаратов. Мы вытеснили индийских производителей, которые много лет занимали на нем лидирующие позиции».



## **ИНПЦ «Пептоген»**

**Татьяна Алимовна Зубова** ..... стр. **22**

«Сегодня в мире выпускается около 70 пептидных препаратов, из них в России зарегистрировано 27 зарубежных и 7 отечественных, включая 3 не имеющих мировых аналогов препарата, разработанных ИМГ РАН».



## **ООО «Фирма «ВИПС–МЕД»**

**Валерий Александрович Портнов** .....стр. **26**

«В нашей стране существует утвержденный список жизненно важных лекарственных средств. В него входит и наш «Йогексол». Продажные цены на них регулирует государство, и выше установленной стоимости мы продавать не имеем права. Но оно (государство) никак не контролирует и не регулирует стоимость субстанции и других крупных затрат на производство. Валютный курс вырос практически в два раза, соответственно, выросла и стоимость субстанции».



## Владимир Степанович ВЕРБА

**Д. т. н., профессор,  
заслуженный деятель науки  
Российской Федерации, генеральный  
директор — генеральный  
конструктор АО «Концерн «Вега»**

**Акционерное общество «Объединенная приборостроительная корпорация» (АО «ОПК») входит в число ключевых оборонных холдингов Госкорпорации «Ростех». Одна из самых мощных интегрированных структур в ее составе — Концерн «Вега», объединяющий 20 предприятий, специализация которых — разработка и производство сложных радиоэлектронных систем и комплексов военного и специального назначения. Традиционно сильными предприятиями концерна являются также в сфере разработки, производства и реализации медицинской техники и медицинских изделий (МИ). В структуре «ОПК» концерн определен головной организацией по этому направлению. О нынешнем состоянии разработок медицинской техники на предприятиях интегрированной структуры, влиянии государственного регулирования на создание инновационной медицинской техники мы беседуем с генеральным директором — генеральным конструктором концерна Владимиром Степановичем Вербой.**

**Владимир Степанович, расскажите о нынешнем состоянии отечественного рынка медицинской техники. Как отразились на его функционировании последние экономические и политические события? Что делается сейчас для эффективного импортозамещения МИ?**

Объем российского рынка МИ в 2015 г. несколько сократился. Ключевыми причинами стали снижение спроса на них со стороны государственных лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ), перераспределивших средства в пользу содержания сформированного парка оборудования; рост курса доллара, в связи с чем снизились закупки импортной техники; критическое сокращение оборотных средств отечественных производителей МИ. Импортное сырье, материалы и комплектующие для их производства подорожали, а большинство западных поставщиков, стремясь себя обезопасить, стали работать с российскими предприятиями на условиях стопроцентной предоплаты. Государственные ЛПУ, напротив, стремятся максимально увеличить сроки оплаты по контрактам. В результате предприятия сталкиваются с ситуацией, когда средства, полученные в предыдущем периоде, не могут обеспечить им требуемый уровень производства в последующем. В этих условиях растет доля частного сектора, в котором закупки производятся под «живые» деньги, и неплатежи маловероятны. Доля отечественной продукции в частных закупках по ряду сегментов становится существенно выше, чем в госзакупках.

В настоящее время государством принят ряд мер, способствующих импортозамещению МИ, которое строится на основе программных документов, в том числе стратегии развития медицинской промышленности РФ на период до 2020 г., ФЦП «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 г. и дальнейшую перспективу».

Принято Постановление Правительства РФ «Об установлении ограничения допуска отдельных видов медицинских изделий, производящихся из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Выпущены приказы Минпромторга России об утверждении плана мероприятий по импортозамещению в отраслях медицинской и радиоэлектронной промышленности, которые призваны совершенствовать механизмы обеспечения населения страны медицинским оборудованием, используя значительную долю отечественной продукции.

Необходимо отметить, что планомерная деятельность по импортозамещению способствует обеспечению максимальной поддержки отечественных производителей медицинского оборудования.

Начата практическая реализация ФЗ «О промышленной политике в РФ». Решение главных задач промышленной политики в стране, в том числе импортозамещение, сегодня напрямую зависит от инвестиционной активности предприятий.

На базе Российского фонда технологического развития создан Фонд промышленного развития.

Закон предусматривает стимулирование инвестиционной активности льготными займами из Фонда развития промышленности, специальными инвестиционными контрактами, налоговыми преференциями и субсидиями. Финансироваться будут достаточно крупные проекты на предкоммерческих стадиях исследований и разработок: от создания новых технологий и подготовки технико-экономических обоснований до проектов по импортозамещению под ключ.

Правительством РФ утверждены меры государственной поддержки развития производства МИ. Механизмы господдержки реализуются через Постановления Правительства РФ от 1 ок-



тября 2015 г. №1046 и №1048. Принятые решения будут способствовать импортозамещению в медицинской отрасли, повышению инвестиционной активности российских организаций с целью создания и модернизации производств, увеличению доли МИ отечественного производства, созданию высокопроизводительных рабочих мест.

Подписанными постановлениями утверждены правила предоставления субсидий из федерального бюджета российским организациям на компенсацию части затрат, понесенных при реализации проектов по организации производства МИ и клинических испытаний имплантируемых МИ.

**С одной стороны, импортозамещение — стимул для развития российской промышленности, с другой — не приведет ли это к медицинскому коллапсу, нехватке оборудования?**

Напомню, что в советские годы медицина в России практически полностью обеспечивалась отечественными производителями медицинской продукции — причем основные поставки высокотехнологичной медтехники осуществляли предприятия оборонной промышленности. Сегодня 85% медтехники закупается за рубежом. Кризис позволит, наконец, переломить ситуацию. Медучреждения вынуждены сократить закупки некоторых позиций дорогой импортной техники в пользу более доступных отечественных аналогов. Российская медтехника все более востребована, и не только на фоне роста цен импортного оборудования и сокращения государственных расходов на здравоохранение, но и потому, что в некоторых сегментах она постепенно начинает превосходить импортную продукцию. В том числе по такому важному показателю, как соотношение цена/качество.

**Но ведь далеко не всю импортную медтехнику можно заместить?**

По нашим оценкам, медицинская продукция на российском рынке с точки зрения импортозамещения делится на три группы. Первая — та, которую замещать нецелесообразно: это очень сложное оборудование для диагностики и лечения — например, ультразвук экспертного уровня. Предпочтительнее локализовать



*Председатель Правительства РФ Дмитрий Медведев (в центре) и генеральный директор «ОПК» Александр Якунин на международной промышленной выставке «Иннопром-2015» знакомятся с медицинскими изделиями*

его производство. Вторая группа — оборудование, которое мы можем импортозаместить в перспективе с учетом существующих российских разработок (это около 40% рынка). Третья — серийно выпускаемое отечественное оборудование.

Сейчас не время вкладывать огромные средства в воспроизводство существующего сложного оборудования. Мы сфокусировались на технике среднего звена, которую можно импортозаместить или локализовать. Успешные ее продажи позволят нам накопить капитал для инвестиций в фундаментальные и прикладные разработки высокотехнологичной продукции. Тогда мы сможем создавать собственную сложную медтехнику, не повторяя разработки иностранных компаний.

Оптимистичный вариант развития программы импортозамещения предусматривает, что в 2025 г. отечественной продукцией всех трех групп будет занято не менее 50% рынка.

**Как вы оцениваете Постановление №102, принятое в феврале 2015 г. в качестве меры стимулирования медицинской промышленности?**

Постановление действительно может стать потенциальным драйвером роста поставок российских МИ. Оно устанавливает преференции для производителей МИ Таможенного союза при участии в госзакупках. Иностранному производителю не допускается к конкурсу, если в нем участвуют два российских производителя аналогичной продукции. Вместе с тем ограничения устанавливаются лишь в отношении некоторых позиций импортной медтехники, перечень которой утверждается ежегодно. Это адекватная и своевременная мера. Адекватная, потому что развязывает руки госзаказчикам и не ограничивает частных покупателей. Своевременная, потому что в текущих условиях существенно повысилась экономическая привлекательность отечественных и локализованных производств многих видов МИ, а постановление формирует инвестиционный стимул для их развития.

**Повлияло ли уже постановление на функционирование рынка?**

Пока его влияние на соотношение долей импортной и локальной продукции на рынке незначительно. По нашим оценкам,

## Справка

**Акционерное общество «Объединенная приборостроительная корпорация» (АО «ОПК»)** — российская государственная корпорация, создана в 2014 г. в составе Госкорпорации «Ростех» с целью организации высокотехнологичного производства конкурентной продукции в области систем и средств связи, автоматизированных систем управления, радиоэлектронной борьбы и роботизированных комплексов для Вооруженных Сил РФ и других специальных формирований, а также конкурентоспособной продукции гражданского и двойного назначения. В структуру корпорации входят Концерн радиостроения «Вега», Концерн «Созвездие», интегрированная структура «Системы управления». Корпорация объединяет более 60 предприятий и научных организаций радиоэлектронной отрасли России с общей численностью работающих свыше 40 тысяч человек.



доля российской продукции в госзакупках увеличилась не более чем на 1–2% в год и только за счет качественных, конкурентоспособных российских аналогов импортных МИ. Лишь некоторые российские компании в отдельных сегментах смогли увеличить продажи на 10–20%. К сожалению, отказ от импорта даже в тех сегментах, где есть российские аналоги, происходит медленно и трудно.

**Недавно Минпромторг России расширил ограничительный список импортных МИ, на что общественность отреагировала негативно, и документ отправили на доработку.**

Я вижу две причины такой реакции. Во-первых, перечень был недостаточно проработан. Во-вторых, эксперты, которые высказывались на эту тему, похоже, не разобрались в смысле проекта постановления. Оно не принуждает к тотальному переходу на отечественные МИ, а регулирует только сферу госзакупок и не затрагивает частную медицину, доля рынка которой с каждым годом увеличивается.

В список Минпромторга вошло свыше 100 наименований. «ОПК» высказала инициативу его расширить. Сформированный нами перечень, если учитывать все модификации, содержит еще более 20 МИ. Если же мы говорим о конкретных изделиях, не учитывая модификаций, то это 17 позиций, которые реально могут заместить импортные аналоги.

В перечне нет изделий, которые по технологическому уровню отстают от иностранных или серийное производство которых еще не налажено. В него войдет техника, которая традиционно производится в России или по которой имеются перспективные разработки.

Реализация Постановления №102 поможет ЛПУ сэкономить значительные средства. Например, стоимость созданного предприятиями концерна трехкамерного кардиостимулятора на 15% ниже стоимости зарубежного аналога. По оценкам медиков, к 2018 г. в имплантации трехкамерных электрокардиостимуляторов ежегодно будут нуждаться около 48 тысяч человек. Импортозамещение позволит ЛПУ при выходе на планируемый уровень закупок получить экономию бюджетных средств свыше 100 млн руб. в год.

**Какие еще медицинские изделия, выпускаемые концерном, могут составить конкуренцию импортной медтехнике?**

Мы в определенной степени формируем программу по импортозамещению приборов для службы крови. Разработанный и производимый нами мобильный комплекс заготовки и сепарации крови «Гемозэкспресс» успешно заменяет ввозившийся в Россию ранее комплекс производства Канады на базе тягачей Iveco — громоздкий, не приспособленный к российским условиям и очень дорогой в обслуживании. Наши комплексы в 2014 г. поставлены станциям заготовки и переливания крови в г. Орехово-Зуево Московской области и в г. Калугу. К сожалению, централизованное государственное финансирование закупок мобильных комплексов практически закончилось. Регионы закупают их у нас не через ФМБА, как это было раньше, а напрямую.

Еще одна альтернатива — созданное концерном в рамках программы «Фарма-2020» устройство стерильного соединения магистралей для переливания крови VEGA-Magistral, крайне необходимое при заготовке донорской крови и проведении опера-

ций с переливанием крови и ее компонентов. Также мы запустили производство расходных материалов для него. Уникальность разработки в том, что за счет снижения себестоимости расходных материалов стоимость самого оборудования и его эксплуатации почти на 70% ниже импортных аналогов при том же качестве и технических характеристиках.

Скоро концерн завершит работу над созданием отечественного инкубатора тромбоцитов с тромбомиксером для хранения концентрата тромбоцитов. Выпуск инкубатора позволит обеспечить станции и отделения переливания крови современным отечественным оборудованием, а отделения онкологии, кардиохирургии, трансплантологии — необходимым количеством концентрата тромбоцитов.

Кроме того, концерн является достойным конкурентом иностранных производителей кардиостимуляторов.

В составе «ОПК» концерн принимает активное участие в формировании стратегии импортозамещения, общаясь с представителями медицинской промышленности и государственных служб. В частности, в октябре 2015 г. был проведен круглый стол «Отраслевая государственная политика и перспективы развития рынка медицинских изделий». Ряд тем, поднятых на круглом столе, звучали по-новому. Отрасли предстоит готовиться к надвигающимся новым реалиям рынка, и это можно делать в том числе опираясь на результаты тесного сотрудничества со всеми структурами.

**Что предложат отечественной медицине предприятия «ОПК» в будущем?**

В составе корпорации «Вега» продолжает работу над новыми проектами. Среди них:

- ✓ разработка технологии и организация производства навигационного транскраниального магнитного стимулятора для исследований пациентов с поражением нервной системы;
- ✓ разработка технологии и организация производства хирургической навигационной станции;
- ✓ разработка технологии и организация производства портативных клиничко-диагностических систем на основе миниатюрных интегрированных платформ для экспресс-идентификации патогенных микроорганизмов и тестирования их чувствительности к антимикробным препаратам.

Еще два проекта реализуются концерном в качестве соисполнителя с ЗАО «НПО медицинского приборостроения»:

- ✓ разработка технологии и организация производства аппарата для малоинвазивного лечения солидных опухолей;
- ✓ разработка технологии и организация производства автоматического шприцевого дозатора и инфузомата.

Все разработки концерна — это совместные идеи инженеров и врачей.

В 2015 г. совместно с РНЦХ им. Петровского мы начали ряд новых разработок российских аналогов технически сложных импортных устройств — аппаратов искусственного крово-



Кардиостимулятор  
трехкамерный  
«ВегаРитм»



Мобильный комплекс  
для сбора, сепарации, хранения  
и транспортировки донорской крови и ее компонентов «Гемозэкспресс»





*Заместитель министра промышленности и торговли РФ Сергей Цыб (справа) знакомится с портативным офтальмологическим прибором, разработанным Концерном «Вега»*

обращения и искусственного сердца. Также в сфере наших интересов различные информационные системы — от систем поддержки врача до систем поддержки ЛПУ. Мы участвуем в разработке ПО, позволяющего врачам в автоматическом режиме с помощью голоса заполнять историю болезни.

#### **Когда российские врачи смогут пользоваться этой техникой?**

В среднем с начала разработки до выпуска первой опытной партии проходит до пяти лет. Так, транскраниальный магнитный стимулятор и портативные клиничко-диагностические системы мы планируем выпустить в 2017 г., хирургическую навигационную станцию — в 2018 г. Однако рынок медицинской техники очень специфичен. Существуют независимые от производителя факторы, которые могут задержать вывод полностью готового к эксплуатации изделия на рынок. Например, обязательным условием использования МИ в России является наличие свидетельства о государственной регистрации. Его выдает Росздравнадзор на основании результатов испытаний и экспертиз, оформленных в виде регистрационного досье. Проблема в том, что Росздравнадзор регулярно вносит изменения в правила регистрации МИ, поэтому подготовить досье очень сложно. В результате сроки регистрации могут затянуться на два — два с половиной года. Документы ходят по кругу, а новые МИ, в том числе и нашего производства, не попадают к потребителю. Это, кстати, одна из причин того, почему инвесторы не очень жалуют медицинский рынок.

#### **Какие меры могут способствовать улучшению ситуации на медицинском рынке?**

В первую очередь необходимо ускорить принятие закона «Об обращении медицинских изделий», который долгое время находится на согласовании в госструктурах. Он устанавливает обязательные нормы, определяющие правила обращения МИ на российский рынок, в том числе направлен на решение задач охраны здоровья граждан, обеспечение качества, эффективности и безопасности МИ, поставляемых на внутренний рынок.

Отсутствие основополагающего закона об обращении медицинских изделий как правовой основы субъектов деятельности на этом поле, на наш взгляд, является главной проблемой. Принятые сегодня различные нормативные правовые акты по вопросам регулирования обращения МИ не свободны от ряда противоречий. Мы ожидаем, что принятие закона устраним противоречия в нормативных актах и создаст необходимые условия для предотвращения поставок на внутренний рынок МИ, не соответствующих установленным требованиям безопасности, качества, эф-

фективности, а также поможет повысить конкурентоспособность отечественной медицинской продукции.

Во-вторых, как уже отмечалось, сроки освоения МИ, созданных по ФЦП, затягиваются из-за сложностей с их регистрацией. Необходимо внести поправки в правила государственной регистрации МИ, в том числе по сокращению сроков проведения государственной регистрации МИ и введению упрощенного порядка процедуры клинических испытаний для МИ. Нужно также разработать упрощенный механизм получения регистрационного удостоверения и лицензии на производство медтехники компаниями, которые привлекаются разработчиками как вторая производственная площадка к выпуску МИ.

Кроме того, функционирование медицинского рынка усложняет наличие эксклюзивных поставщиков-монополистов. Они регулируют цены, объемы поставок, прохождение конкурсных процедур и т.д. Сегодня активно поднимается вопрос легализации в России параллельного импорта, который позволит дистрибьюторам закупать медтехнику у любого поставщика за рубежом без согласования с эксклюзивным дилером и продавать ее в России по более справедливым расценкам. Это особенно важно еще и потому, что речь идет о продукции, имеющей высокую социальную значимость.

Необходимо выпустить постановление Правительства РФ о локализации производства медтехники, согласно которому ее будут гарантированно закупать российские ЛПУ.

Рост рынка мы также ожидаем с вводом в действие принятого в июле 2015 г. Закона «О государственном частном партнерстве». Он даст нам возможность инвестировать средства не просто в разработку, производство и продажу медтехники, а в создание медицинских проектов под ключ.

#### **Что вы можете сказать о дополнительной господдержке отечественного производителя?**

Движение вперед есть, но мер, принимаемых сейчас, явно недостаточно. Государство финансирует разработку и организацию производства, но на продвижение и маркетинг средства не выделяет. А ведь необходимо не только модернизировать рынок, но и менять отношение врачей к российской продукции. Чтобы повысить уровень их лояльности к ней и ослабить связи с иностранными поставщиками, нужно провести большую работу. Это и организация конференций, научно-практических семинаров, круглых столов с представителями медицинской общественности и рыночных структур, и демонстрация эффективности российской продукции, и создание ее положительного имиджа.

Еще одна проблема заключается в том, что сегодня закупки в сфере медицины происходят достаточно хаотично. Минздрав



*Руководитель аппарата коллегии Военно-промышленной комиссии России, председатель Наблюдательного совета АПМИ ОПК Игорь Боровков и генеральный директор АО «Концерн «Вега» Владимир Верба*





**Владимир Степанович Верба — генеральный директор, генеральный конструктор АО «КОНЦЕРН «ВЕГА»**  
Родился в 1954 г. в станице Брюховецкая Краснодарского края. Окончил Таганрогский радиотехнический институт им. В.Д. Калмыкова (1978 г.) по специальности «радиоэлектронные устройства». Заслуженный деятель науки РФ, доктор технических наук, профессор. Генеральный конструктор РФ по системам и комплексам разведки, дозора и управления авиационного базирования и комплексов с беспилотными летальными аппаратами. Член научно-технического совета Военно-промышленной комиссии при Правительстве РФ. Председатель совета директоров предприятий радиоэлектронной промышленности РФ. Заведующий базовыми кафедрами МФТИ, МГТУ, МИРЭА, член попечительского совета Южного федерального университета.  
Автор более 430 научных работ, из них 18 монографий, 10 учебников и учебных пособий, 61 патент в области радиолокации, системного анализа, проектирования и управления сложными техническими системами.  
В 2014 г. удостоен Государственной премии Российской Федерации имени Маршала Советского Союза Г. К. Жукова.

мог бы оказать огромную помощь при планировании закупок МИ с конкретными параметрами на долгосрочную перспективу — не менее пяти–семи лет. Может быть, стоит подумать и о долгосрочных контрактах на поставку отечественных МИ. Это значительно облегчит производителям доступ к заемным средствам и позволит планировать деятельность.

Кроме этого необходимо, чтобы у российских компаний появились значительные оборотные средства от продаж, и они были бы использованы для дальнейшего развития и поддержки. Только так мы сможем преодолеть отставание в этой области. Не стоит забывать, что степень оснащенности МИ — один из критериев безопасности страны.

**Какие задачи в области развития радиоэлектронных компонентов МИ решает концерн? Какие результаты деятельности вы хотели бы отметить?**

Одна из важнейших проблем, решением которой занимается Дирекция по развитию перспективных медицинских технологий, — это импортозамещение МИ. Современная радиоэлектронная компонентная база используется практически во всей медицинской аппаратуре, а способность разрабатывать и выпускать такую технически сложную, востребованную рынком про-

дукцию — это важный показатель научной и технологической самостоятельности, независимости любого государства. Для ее создания нужна развитая научно-техническая и производственная база, которой располагает радиоэлектронная промышленность.

В соответствии с поручением Департамента радиоэлектронной промышленности Минпромторга нами разработан проект подпрограммы «Развитие радиоэлектронной компонентной базы медицинских изделий на период до 2025 г.». Ее цель — разработка и организация импортозамещающего производства ключевых радиоэлектронных компонентов для МИ по приоритетным направлениям. Особое внимание в подпрограмме уделено разработке и организации производства на основе радиоэлектронных технологий компонентов технических средств для инвалидов и граждан пожилого возраста.

В рамках подпрограммы мы совместно с Ассоциацией производителей медицинских изделий оборонно-промышленного комплекса (АПМИ ОПК) и предприятиями отрасли сформировали первоочередные целевые проекты по разработке и организации производства ключевых радиоэлектронных компонентов. Их реализация, на наш взгляд, была бы наиболее эффективна программным методом в составе ГП «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности на 2013–2025 годы».

**Какой прогноз развития российского рынка МИ на ближайшие годы вы могли бы дать?**

Мы видим два сценария. В инерционном сценарии (наиболее вероятном) в 2016 г. возможности бюджетной сферы финансировать дальнейшее увеличение парка оборудования себя исчерпают. Государственные расходы сократятся на 10–20%. Усилится конкуренция между госучреждениями (платные услуги в государственных клиниках) и частной медициной. Это приведет к сдерживанию расходов на развитие медицины в частном секторе. В перспективе двух–трех лет потребление МИ будет сформировано в первую очередь спросом на расходные материалы и необходимостью поддерживать достигнутый уровень оснащения без стремления заказчиков к увеличению числа аппаратов. Сегменты с низкой долей негосударственных расходов в денежном выражении вырастут на 5–15% с целью компенсировать рост цен. В дальнейшем потребление будет стагнировать. Сегменты с высокой долей государственных расходов сократятся на 3–5% из-за невозможности в рамках бюджета ОМС компенсировать одновременно рост цен на лекарства и выплаты персоналу. Восстановление рынка будет связано с постепенным выходом из эксплуатации массово закупленных аппаратов в 2011–2013 гг., то есть через четыре–шесть лет — после 2017 г.

**Чего можно ожидать, если развитие рынка пойдет по оптимистичному сценарию?**

Вероятность этого небольшая. Возобладают факторы, связанные с необходимостью достижения индикаторов государственной программы «Развитие здравоохранения» по улучшению показателей здоровья населения, что приведет к дальнейшему наращиванию инфраструктуры.

На рост рынка в 2016–2018 гг. также повлияет запланированное государством в 2013 г. строительство и оснащение новых медицинских центров. Увеличение объема платных услуг в государственных клиниках компенсирует недостаток бюджетного финансирования, создаст предпосылки к дальнейшему наращиванию парка оборудования и увеличению потребления расходных материалов. Динамика роста рынка в период 2015–2018 гг. (по оценке CAGR) в этом сценарии составляет 2–5% в год.

Вместе с тем при падении курса рубля появляются новые возможности у импортозамещающих и локальных товаров, и меры по поддержке отечественных производителей, принимаемые государством в последние годы, могут дать максимальный эффект.







# Лидеры

ИСПЫТАНИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ МИ

## ИНКОР



**Все медицинские изделия (МИ), предназначенные для использования на российском рынке, в обязательном порядке должны проходить процедуру государственной регистрации и сертификации (декларирования). Это позволяет исключить возможность продажи и использования некачественных и неэффективных изделий. Росздравнадзор, контролирующий оборот МИ в России, производит регистрацию на основании результатов испытаний и экспертиз. Крупных испытательных центров, оказывающих высокопрофессиональные услуги производителям и продавцам медицинской техники, на рынке не более 15. В число лидеров входит Центр испытаний и сертификации продукции «ИНКОР», созданный в 2003 г. с целью оказания сертификационных услуг в сфере производства изделий медицинского назначения и электрооборудования. О деятельности центра рассказывает один из его создателей Геннадий Степанович Волков.**

**Геннадий Степанович, какие услуги оказывает центр в области подтверждения соответствия МИ требованиям нормативных документов, действующих на территории РФ?**

Центр проводит все виды испытаний, необходимых для получения сертификата и регистрационного удостоверения, без которых невозможен ввоз, продажа и использование медтехники в России. Федеральной службой по аккредитации и Росздравнадзором мы уполномочены на проведение сертификационных, приемочных, периодических, квалификационных, ресурсных, типовых и технических испытаний, в том числе проводим крайне важные для лечебной практики испытания медицинских электрических изделий на соответствие требованиям электромагнитной совместимости (помехозащита и помехоустойчивость). Испытания на помехозащиту показывают, как изделие может влиять на работу других устройств и какие уровни излучений возможны при его работе. Испытания на помехоустойчивость позволяют оценить работоспособность оборудования во время воздействия на него помех извне (перепад напряжения сети, грозовой разряд и др.). Во время проведения испытаний мы не только проверяем безопасность медицинского оборудования, но и доказываем качество и эффективность МИ.

**Сердцем любого испытательного центра можно считать его лабораторию...**

Пожалуй, так. Полезная площадь нашей лаборатории — более 700 кв. м. Здесь размещаются уникальное испытательное оборудование и изделия, подвергаемые испытаниям. Большая площадь — одно из наших преимуществ, ведь для некоторых лабораторий вопрос габаритов изделия становится решающим в принятии решения о возможности проведения его испытаний.

Лаборатория оснащена всеми необходимыми средствами измерения, новейшим испытательным оборудованием и документированными процедурами, организационно-методическими документами, устанавливающими правила и порядок сертификации и технических испытаний продукции. Испытания осуществляются с учетом всех нормативно-правовых актов РФ, в том числе постановлений и приказов Минздрава, методических указаний и санитарных норм, а также требований национальных стандартов, действующих на территории России.

Метрологическая служба лаборатории постоянно проводит мониторинг испытательного оборудования (ИО) и средств измерений (СИ) на соответствие требованиям вновь изданных стандартов, при необходимости модернизируя и закупая новые ИО



### ИНКОР

**Один из акционеров центра «ИНКОР» —  
Геннадий Степанович Волков.**

Родился в 1962 г. 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, чтение и организация бизнеса.



и СИ. Действующие ИО и СИ проходят периодическую аттестацию, поверку и калибровку. В результате испытаний и измерений выносятся критичные решения, поэтому задачу подтверждения метрологических характеристик мы доверяем только проверенным и надежным организациям: государственным институтам ЦСМ, ВНИИМС, ВНИИФТРИ и др.

Наш высококвалифицированный персонал обладает большим стажем и практическим опытом работы в области сертификации/декларирования и испытаний продукции. Сотрудники лаборатории ежегодно проходят курсы повышения квалификации, участвуют в семинарах и конференциях, организованных Росздравнадзором РФ, ВНИИИМТ, Федеральной службой по аккредитации.

**Кто является вашими клиентами? Есть ли медицинские изделия, с которыми вы не работаете?**

Мы принимаем на испытания практически весь спектр МИ, начиная от бинтов и резиновых перчаток и заканчивая электронным медицинским оборудованием и его программным обеспечением. Не беремся лишь за медицинские изделия 3-го класса, контактирующие с кровью (имплантаты для позвоночника, стоматологические имплантаты и др.).

На постоянной основе с нами работают 60 производителей и дистрибьюторов МИ. С началом кризиса количество западных заказчиков уменьшилось, а отечественных — увеличилось. Однако в августе мы вновь ощутили приток западных компаний. Их среди наших клиентов всегда было много. Дело в том, что наша лаборатория сотрудничает с несколькими нотифицированными европейскими органами, которые по результатам проведения у нас аудита признают наши протоколы испытаний на уровне европейских. Но у нас эта услуга стоит существенно дешевле, чем в Европе. По результатам этих испытаний европейские органы выдают сертификат CE. Заказывают CE и российские производители, планирующие поставлять свои изделия за рубеж.

**Каким образом строится работа по сертификации CE?**

Испытания в целях подтверждения соответствия МИ требованиям европейских директив (CE-mark) — отдельное направление нашей деятельности. В рамках этого направления наша

лаборатория, во-первых, проводит испытания изделия на соответствие его требованиям европейских и международных стандартов (EN, IEC, ISO); во-вторых, выпускает протокол испытаний на английском языке; в-третьих, помогает сформировать полный «технический файл», включая файл управления рисками, выполненный по ИСО 14971.

На моей памяти всего две-три лаборатории оказывают услуги по европейской сертификации, но в гораздо меньших объемах, чем мы.

**Что представляет собой процесс подтверждения соответствия?**

Он носит многоступенчатый характер и включает в себя технические испытания изделия, в том числе испытания по ЭМС, по результатам которых выдается положительный либо отрицательный протокол; токсикологические исследования; клинический протокол, необходимый для получения заключения о лечебном эффекте.

По итогам испытаний наши специалисты готовят пакет документов для предоставления на регистрацию в соответствующий орган сертификации — Росздравнадзор или Европейский нотифицированный орган по сертификации. Затем заказчик получает сертификат соответствия продукции национальным и международным нормам, в т. ч. сертификат или декларацию ГОСТ Р, регистрационное удостоверение Росздравнадзора или европейский сертификат CE.

Наше преимущество перед большинством испытательных центров в том, что мы оказываем услуги в режиме «одного окна» — можем взять на себя подготовку абсолютно всей разрешительной документации, которая понадобится в процессе сертификации и регистрации МИ.

**В 2012 г. вступило в силу постановление Правительства РФ № 1416, регламентирующее процедуру получения регистрационного удостоверения. Но от этого она не стала проще...**

Заявитель — производитель медицинского изделия либо его доверенное лицо — должен собрать комплект документов, описывающих качество, функциональность и безопасность МИ. Дело в том, что правильно и в полном объеме собрать это «регистра-





# Лидеры рынка

ционное досье» довольно сложно. А оно будет подвергнуто двух-этапной экспертной оценке. Положительный результат экспертизы гарантирован, только если вся документация полностью соответствует нормативным требованиям. Даже малейшее несоответствие в документах дает основания для отрицательного результата. На первом этапе экспертной оценки осуществляется экспертиза заявления о регистрации и документов, полноты и результатов проведенных технических испытаний, токсикологических исследований, определяется возможность (невозможность) проведения клинических испытаний МИ. На втором этапе — экспертиза полноты и результатов проведенных клинических испытаний.

Наши специалисты полностью берут на себя подготовку «медицинского досье» — от проверки правильности написанного заявления на регистрацию, оценки полноты и правильности документов до оформления протоколов технических, токсикологических и клинических испытаний и получения регистрационного удостоверения.

## **Какие консультационные услуги оказывает ваш центр?**

В рамках отдельного договора мы консультируем клиентов в области толкования и разъяснения требований законов и постановлений, других нормативных документов, стандартов, на которые, согласно требованиям Минздрава, необходимо испытывать то или иное медицинское изделие. Предоставляем нашим клиентам максимум актуальной информации, касающейся разработки нормативной документации для каждого конкретного изделия, корректируем техническую и эксплуатационную документацию. Оказываем квалифицированную помощь по написанию и корректировке технической и эксплуатационной документации на вновь разрабатываемые изделия в соответствии с требованиями ЕСКД. Разрабатываем технические условия в соответствии с ГОСТ 2.114.

## **Компетентность и независимость — два ключевых качества, которыми должна обладать испытательная лаборатория. Она не имеет права давать советы производителю?**

Да, по идее независимая лаборатория не должна советовать производителю, как улучшить изделие и исправить недоработки, на то она и независимая. Однако кто лучше, чем испытатель, разбирается в причине неполадок устройства? И почему бы не помочь отечественному производителю? Поэтому по итогам проведения испытаний наши инженеры могут объяснить разработчикам, почему их МИ не соответствует требованиям стандартов РФ, а также предложить варианты конструктивного исполнения, способные обеспечить соответствие изделия заявленным характеристикам и наделить его конкурентными преимуществами. Обычно же лаборатории вручают производителю положительный либо отрицательный протокол, предлагая ему самостоятельно разобраться, почему выходные характеристики изделия отличаются либо от заявленных в технической документации, либо от нормативных требований..



## **Приобретаете ли вы для лаборатории оборудование российского производства?**

Мы бы очень хотели, но далеко не все из того, что нам нужно, в России производится и выдерживает конкуренцию с западным оборудованием. Нередко, чтобы сэкономить, мы сами изготавливаем испытательное оборудование: разрабатываем конструкторскую документацию, заказываем детали, самостоятельно его собираем, пишем методики работы на нем.

Хочу отметить, что в настоящее время мы ведем строительство современной безэховой камеры электромагнитной совместимости в г. Сергиев Посад. Каркас уже готов, дело за «начинкой» — антиотражающими покрытиями, спектроанализаторами, антеннами.

## **Что тормозит развитие вашего сегмента рынка?**

Наличие недобросовестных испытательных лабораторий. Они имеют аттестат, но не имеют ни оборудования, ни персонала, не проводят испытания и при этом выдают сертификаты. Помимо того, что они увеличивают опасность вывода на рынок некачественных изделий, они еще и занижают стоимость услуг, что сказывается на нас. Ведь качественные испытания — дело очень затратное, требующее содержания штата специалистов, модернизацию и обслуживание оборудования, выезды в командировки и др. Эти затраты могут окупиться, только если мы будем проводить испытания по их реальной стоимости. После того как на смену Госстандарту пришла Росаккредитация, контроль за аккредитованными лабораториями стал жестче, повысились требования к претендентам на аккредитацию. Тем не менее «номинальные» лаборатории умудряются обходить закон.

В скором времени Росаккредитация планирует запустить проект «сличительные межлабораторные испытания»: во время проверки лаборатории будут получать на испытания контрольные образцы техники, результат испытаний которых уже известен. Возможно, тогда выявлять недобросовестных участников рынка станет легче.

## **С какими еще проблемами сталкиваетесь в работе?**

Несмотря на стремление российской власти к признанию общемировых правил и норм, мы отстаем от общемировой стандартизации: например, в Европе стандарт есть, а в РФ его еще нет. При этом 99% действующих в РФ стандартов — это переведенные и адаптированные стандарты, разработанные международными организациями МЭК и ИСО. Как правило, ГОСТ на основе международного стандарта актуализируется в России с запозданием в несколько лет, что мешает российскому производителю, планирующему поставлять продукцию за рубеж. Мы бы хотели приложить свои усилия в направлении разработки стандартов, однако попасть в число организаций, которые занимаются этим, нам, к сожалению, пока не удалось.

Современная база национальных стандартов несовершенна и скудна, и даже вновь выпускаемые ГОСТы зачастую не содержат всех основных требований к МИ. Поэтому совместно с разработчиками МИ мы придумываем свои, индивидуальные методики испытаний. Благо медицина — та область, в которой испытатель наделяется довольно широкими полномочиями и помимо применения стандартов вправе потребовать исполнения собственных, дополнительных требований, увеличивающих гарантии безопасности изделия.



*Впитывающие гигиенические изделия*

# **Luxsan**

*Пеленки для детей и взрослых, производство Россия,  
итальянское оборудование*



Размеры:  
40x60см  
60x60см  
60x90см  
80x180см



*Подгузники и подгузники-трусики для взрослых, производство Италия*



Размеры: M / L



Размеры: M / L / XL

*Прокладки для груди, производство Китай*



**Вся продукция Luxsan:**

- ✦ премиум качества
- ✦ не вызывает аллергии
- ✦ безвредна для окружающей среды
- ✦ проста и удобна в применении
- ✦ сертифицирована

*Официальный дистрибьютор на территории Таможенного союза  
ООО «Альянс-маркет» тел. +7(495) 221-01-98 [www.luxsan.info](http://www.luxsan.info)*





# Лидеры

ПРОИЗВОДСТВО КОМПРЕССИОННЫХ ИЗДЕЛИЙ

## ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.



**Лечиться с удовольствием предлагает своим клиентам компания «ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.» — лидер российского рынка эластичных компрессионных изделий. Более 20 лет продукция предприятия оберегает людей от варикоза, помогает бить рекорды спортсменам. Все эти годы и даже в период кризиса «ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.» наращивает объемы производства на 15–20% в год.**

**Олег Егорович, «ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.» давно перешел рубеж совершеннолетия. Как все начиналось?**

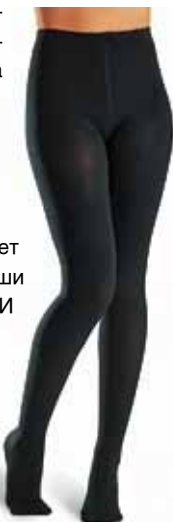
Свою деятельность компания начала с двух арендованных станков. Первым изделием, выпущенным на рынок под ТМ «ИНТЕКС», был компрессионный эластичный бинт разной степени растяжимости и типоразмеров. Позже ассортимент пополнился новыми видами продукции: противорадикулитными поясами и трубчатыми бинтами. Большое значение мы придаем качеству, и это позволило нашей торговой марке с самого начала хорошо зарекомендовать себя.

В дальнейшем, отвечая на запросы развивающегося медицинского рынка, прислушиваясь к отзывам и рекомендациям специалистов, мы взяли курс на изучение и внедрение нового ассортиментного ряда. Запуск линии для производства компрессионного трикотажа стал серьезным скачком в развитии компании. Мы расширили рынок сбыта продукции с аптечного сегмента и тендерных закупок в ЛПУ до частного бизнеса в сфере специализированных салонов по продаже медицинских изделий.

### **Что вы производите сегодня?**

Медицинские изделия (МИ), которые объединяет одно общее качество — эластичная компрессия. Наши товары можно условно разделить на две группы: МИ для аптек и МИ для специализированных салонов.

В аптеки мы поставляем все виды эластичных бинтов и биндажи для суставов. В салоны — в основном гольфы, чулки, колготы, то есть изделия, перед покупкой которых необходимо проконсультироваться со специалистом и снять мерки.



**Олег Егорович Балашов — основатель и директор компании.**

Родился в 1965 г. в Башкирии. Окончил Волгоградский институт физической культуры и аспирантуру Санкт-петербургского НИИ физической культуры. В 1994 г. открыл производство медицинских компрессионных изделий.

Ассортимент каждой товарной группы разнообразен. Если говорить о компрессионном трикотаже, то мы производим гольфы с открытым и закрытым носком, чулки женские и унисекс с различными резинками с силиконом, мужские моночулки с поясом, колготы, в том числе для беременных, специальные антиэмболические чулки и компрессионные биндажи на суставы. Каждое МИ мы выполняем в нескольких вариантах, отличающихся степенью плотности и компрессии. Таким образом мы даем потребителю возможность выбрать изделие, которое не только соответствует назначению врача, но и отвечает его собственным требованиям к уровню удобства и элегантности.

Наша линейка перевязочных средств представлена эластичными трубчатыми бинтами, а также тремя видами эластичных

# рынка

ПРОИЗВОДСТВО КОМПРЕССИОННЫХ ИЗДЕЛИЙ



бинтов: «ИНТЕКС», «ИНТЕКС-ЛАЙТ» и «ВЕНОПРОФ». Наибольшим спросом пользуется классический эластичный бинт «ИНТЕКС» из высококачественного хлопка. «ИНТЕКС-ЛАЙТ» отличается меньшей износостойкостью и ценой, зато изготовлен из отбеленного хлопка. В структуру нитей бинта «ВЕНОПРОФ» внедрены ионы серебра, что наделяет его сильным бактерицидным свойством. Отмечу, что мы разработали этот уникальный, не имеющий мировых аналогов продукт по заказу госкорпорации «Роскосмос» для использования космонавтами во время полетов.

Эластичные трубчатые бинты, которыми мы уже много лет снабжаем поликлиники и ЛПУ, не только удобны для наложения повязок, но и эргономично упакованы. Мы поставляем бинты в индивидуальной и специальной упаковках по 3 и 25 метров. Индивидуальная полипропиленовая упаковка очень прочная, яркая, снабжена информацией, необходимой для того, чтобы правильно подобрать размер бинта. Специальная упаковка представляет собой коробочку с линейкой, наглядно демонстрирующую расход бинта и упрощающую учет продукции в ЛПУ.

Людам, страдающим от болей в пояснице или работающим в условиях холода, мы предлагаем эластичные пояса из разных видов шерсти, помогающие сохранить тепло. Тем, кто перенес хирургические операции, помогают наши абдоминальные биндажи. Есть в нашем ассортименте и совсем простое, но очень нужное изделие для повседневного использования в условиях повышенного шума — беруши. И вновь мы позаботились о потребителе, вложив в упаковку контейнер для удобного ношения пары беруш в кармане или сумке.

«ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.» — безусловный лидер российского рынка компрессионных МИ. Мы гордимся широким ассортиментом и высоким качеством нашей продукции и постоянно работаем над тем, чтобы ее эксплуатация была максимально удобной для потребителя.

## Существуют ли принципы, от которых вы не отступите ради увеличения прибыли?

С самого начала во главу угла мы поставили два принципа. Во-первых, клиент всегда прав. И даже если он не совсем прав, мы всегда слушаем его и найдем взаимоприемлемое решение. Во-вторых, мы никогда не поступимся качеством продукции, даже если это сулит огромные доходы.

Качество МИ определяется прежде всего наличием у него лечебных свойств. А добиться этого можно, лишь соблюдая технические условия производства. Наши изделия качественные, потому что они лечат. И это позволяет нам чувствовать себя на рынке уверенно и бороться с недобросовестными конкурентами. Рано или поздно потребитель понимает, что лучше один раз купить недешевое, но качественное изделие, чем регулярно

менять недолговечную подделку, которая не только не оказывает лечебного эффекта, но зачастую даже вредит здоровью.

## Планируете ли расширять производство?

Постоянная работа над созданием новых МИ и совершенствованием выпускаемых — это еще один принцип нашей компании. Должен заметить, что в этом вопросе мы тоже лидеры. Много сил и средств мы ежегодно вкладываем в изучение новых материалов, технологий, тенденций на рынке компрессионных МИ. Специалисты компании проходят стажировку в Италии, Германии, Австрии, Швейцарии.

Оборотный капитал предприятия ежегодно увеличивается. И кризисный 2015 год — не исключение. Не буду лукавить, в настоящее время спрос на некоторые виды наших МИ немного упал. Это обусловлено увеличением их стоимости, неизбежным при резком снижении курса рубля, — ведь сырье и оборудование мы закупаем в валюте. Однако ежегодный выпуск новых изделий помогает нам поддерживать постоянный рост компании.

Более того, в ноябре этого года в г. Владимир мы запустили первое в России производство гидрогелевых пластырей. В его создании большую помощь нам оказали специалисты из профильных НИИ, за что мы им очень признательны. Открытие могло бы состояться раньше, но процедура регистрации новых МИ в России до сих пор похожа на лотерею. Росздравнадзор увяз в непонятных для производителей реформах и вроде бы пытается упростить процедуру, но реальный результат далек от желаемого. Доходит до абсурда: зарегистрировать импортное МИ проще, чем отечественное. О каком импортозамещении в такой ситуации может идти речь?

## А как же пресловутая поддержка отечественного производителя?

Количество выданных государством обещаний зашкаливает. Когда чиновники впервые заговорили об импортозамещении и поддержке отечественного производителя, бизнес-сообщество испытало эйфорию. Но слова так и остались словами.

Пять лет назад была утверждена стратегия развития фармацевтической промышленности «Фарма-2020», и почти одновременно с ней принят Закон об обороте лекарственных средств. Действуют три федеральные целевые программы в сфере здравоохранения. Но в полной мере они не работают, и малый бизнес к ним не допущен. Более того, отменены почти все субсидии, предоставляемые Департаментом поддержки и развития малого предпринимательства г. Москвы и выделяемые государством в рамках федеральных программ.

Импортозамещение если и происходит, то не благодаря поддержке государства, а вопреки. Необходимость принятия закона об обороте МИ очевидна всем, но государство топчется на месте. Из-за отсутствия стандартов, откровенных дыр в законодательстве в условиях кризиса с рынка уходят честные производители, а недобросовестные очень неплохо себя чувствуют. Сотни миллиардов бюджетных рублей идут на закупку МИ, при этом отечественного производителя, имеющего достойный продукт и необходимые производственные мощности, гос-







# Лидеры рынка

заказ зачастую обходит стороной — предпочтение отдается импортному товару.

А вот страны ЕС в отличие от нас защищают свой рынок. В Германии вы никогда не найдете аналогичный продукт производства Франции. Да и стандарты лечения в странах Западной Европы находятся на более высоком уровне, чем в России. Профилактика венозной недостаточности, компрессионная терапия являются частью обязательного медицинского страхования. Пациент получает медицинский трикотаж по назначению врача и не задумывается о его стоимости. Нам до этого еще очень далеко.

**Ольга Ивановна, на рынке компрессионных изделий много подделок. Как с этим бороться?**

Борьба с подделками — тоже прерогатива государства, но оно абсолютно бездействует.



К примеру, основное отличие медицинского компрессионного трикотажа от декоративного заключается в наличии четко градуированной компрессии, правильным образом распределенной по всей длине изделия. Однако не всякий потребитель сможет понять, присутствует ли эта компрессия в изделии. Этим пользуются недобросовестные зарубежные производители и поставщики, находя возможность регистрировать в России декоративные колготы как МИ. Полки российских магазинов переполнены низкопробным трикотажем, и покупатель по незнанию часто делает выбор в его пользу, ориентируясь

на низкую стоимость. Он искренне не понимает, почему при наличии аналогичных сертификатов качества отечественное изделие стоит дороже, чем импортное.

А все дело в сырье. Для производства декоративного трикотажа используется обычная лайкра и прочие недорогие составляющие. Понятно, что с их помощью невозможно создать необходимую компрессию. Сырье для производства компрессионного трикотажа, обладающего лечебными свойствами, стоит в разы дороже. Более того, мы вынуждены закупать его по высокой стоимости за рубежом, так как на постсоветском пространстве нет производства подходящих эластомеров, полиамидов и оборудования. Отсюда и разница в цене на полке.

Еще один фактор, помогающий ввести покупателя в заблуждение, связан с отсутствием в России современного стандарта качества, который бы отвечал на вопрос, что такое медицинское компрессионное изделие, и давал конкретные характеристики соответствия изделия нормам. В то же время в законодательстве стран Европейского союза четко прописан стандарт производства этой категории товаров, отвечающих требованиям современной медицины с учетом потребительских свойств.

**Как распространяется продукция компании?**

Часть изделий мы поставляем по тендерным контрактам в ЛПУ. Продажи основной доли продукции осуществляем через дистрибьюторские компании федерального масштаба — ЗАО «Фирма «ЦВ Протек», АО НПК «Катрен», ООО «ТД «ФораФарм», ООО «Альянс Хелскеа Рус». Активно работаем с региональными дистрибьюторами. Наши товары аптечного ассортимента представле-



**Ольга Ивановна Горыхова — начальник отдела сбыта компании. Родилась в 1985 г. в Ростовской области. Окончила Российскую международную академию туризма.**

ны на полках таких известных аптек, как «Ригла», «Нео-фарм», «А.В. Е.», «Планета Здоровья». Они являются нашими партнерами уже не один год. По мере развития проекта медицинского компрессионного трикотажа ТМ «ИНТЕКС» мы взяли курс на розничные продажи в специализированных салонах по продаже МИ.

Еще одним шагом вперед стало открытие интернет-магазина. Мы уверены, что это позволит нам напрямую выходить к потребителю, узнавать о его требованиях из первых уст.

Регулярное участие в конференциях, посвященных флебологии и ангиологии, помогает нам быть в постоянном контакте со специалистами в области медицины. Их рекомендации, анализ вторичного спроса на товар аптечного ассортимента, отзывы конечного потребителя позволяют нам отслеживать тенденции рынка и оперативно реагировать на его запросы, совершенствуя нашу продукцию.

**Варикоз сильно «помолодел». Вам приходится учитывать этот фактор?**

К сожалению, такая тенденция существует. Среди наших клиентов все больше молодых людей — как женщин, так и мужчин. Нередко за помощью к нам обращаются родители детей, для которых мы делаем изделия по индивидуальному заказу.

К раннему варикозу приводят гиподинамия, вредные привычки, малоподвижный образ жизни, избыточная масса тела, переохлаждение, поднятие тяжестей, генетическая предрасположенность. Болезнь прогрессирует еще и потому, что в России не принято проводить профилактику подобного рода заболеваний, и в большинстве случаев больной обращается к врачу уже с явными, далеко не первичными симптомами варикоза. Особенно склонны откладывать визит к врачу мужчины.

Молодой возраст наших потребителей обязывает нас выпускать продукцию, которая не только полезна с медицинской точки зрения, но и эстетически привлекательна. Чтобы они могли использовать компрессионные колготы, чулки, гольфы для повседневного ношения, получать компрессионную терапию в дополнение к лечению и при этом не испытывать психологического дискомфорта, связанного с внешним видом.

В жизни не так много способов лечить с удовольствием. Мы предлагаем один из них.





# ИНТЕКС

КОМПРЕССИОННЫЕ ИЗДЕЛИЯ

QR-КОД



## Медицинский Компрессионный Трикотаж



**Варикозное расширение вен и хроническая венозная недостаточность** — широко распространенные заболевания сосудистой системы.

**В России около 38 миллионов человек**, страдающих различными формами **варикозной болезни**, из которых у 15% имеются трофические расстройства.

Современные методики лечения заболеваний вен обязательно включают в себя ношение специальных компрессионных изделий, к которым относятся компрессионные гольфы, чулки или колготки.

Компания ООО «ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.» первой в России наладила **производство высококлассного компрессионного трикотажа** и уже в течение нескольких лет поставляет на российский рынок качественные лечебные изделия под маркой «ИНТЕКС».

Для производства своей продукции компания использует самое **качественное сырье**, произведенное в Германии и Швейцарии: полиамид, эластан, различные разновидности микрофибры и лайкры.

Адрес: 143964, Московская обл., г. Реутов, ул. Железнодорожная, дом 5

Телефон/факс: 8 (495) 528-86-82; 8 (495) 528-51-09

E-mail: [info@bint.ru](mailto:info@bint.ru)

Сайт: [www.bint.ru](http://www.bint.ru)





# Лидеры

В ОБЛАСТИ ПОСТАВОК ПРЕПАРАТОВ

## МЕДИКАЛ ЛИЗИНГ-КОНСАЛТИНГ



**Генеральный директор —  
Василий Геннадьевич Урлапов.**

*Родился в Омске. Окончил Ставропольское высшее военное инженерное училище связи ракетных войск РФ и инженерный факультет Военной академии РВСН имени Петра Великого (до 1997 г. Военная академия имени Ф. Э. Дзержинского). Кандидат технических наук. Занимался преподавательской деятельностью. В бизнесе с 1996 г. Хобби — настольные игры. Ежедневно вечером играет с другом по скайпу в шахматы.*



Сегодня «Медикал лизинг-консалтинг» занимается поставками лекарственных средств и оборудования ведущих зарубежных и отечественных предприятий. Компания является официальным дистрибьютором крупнейших мировых и российских производителей.

Одно из основных направлений деятельности «Медикал лизинг-консалтинг» — поставка медикаментов и оборудования для нужд фтизиатрической службы, а также участие в программах борьбы с туберкулезом. Компания предлагает широкий спектр противотуберкулезных препаратов высокой степени очистки и новейшее оборудование для данной сферы.

Головной офис «Медикал лизинг-консалтинг» находится в Москве, склады — в Москве (Строгино, Румянцево) и Оренбурге, производственные площадки — в Красноярске. 12 представителей компании работают во всех округах РФ. Предприятие располагает филиалами в Оренбурге и Краснодаре.

О деятельности «Медикал лизинг-консалтинг» и основных тенденциях на рынке мы беседуем с генеральным директором Василием Геннадьевичем Урлаповым.

**Василий Геннадьевич, с чего начинали?**

В 1996 г. Е.М. Примакову — тогда министру иностранных дел — пожаловались ветераны МИДа на закрытие аптеки в вы-

сотном здании на Смоленской площади. Это произошло 28 декабря 1996 г., а к 30 декабря Примаков приказал, чтобы аптека возобновила работу. Мне предложили заняться этим делом. В то время я был вице-президентом в Международном медицинском центре. Купил лекарств, кассовый аппарат, надел белый халат и встал за прилавок. 30 декабря пришла комиссия, удостоверилась, что все нормально, и доложила Примакову о возобновлении работы аптеки. В новогодние праздники я нашел фармацевтов, провизоров, расширил ассортимент продукции. Впоследствии мы открыли десять аптек под брендами «Геомед» и «МЛК». Но заниматься розничной продажей лекарственных препаратов было неинтересно и низкорентабельно, поэтому стали искать другую нишу. Проведя исследования рынка, нашли оригинальный противотуберкулезный американский препарат и начали его продвигать. С тех пор мы работаем во фтизиатрии. Это было первое комбинированное лекарственное средство в данной сфере. Пациенту нужно было выпить всего лишь одну таблетку вместо трех-четырех.

**Какие были ваши дальнейшие шаги по освоению рынка противотуберкулезных препаратов?**

Мы заключили контракт с отечественным производителем лекарственных средств «Акрихином» и стали продвигать его про-

# рынка

И ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ФТИЗИАТРИИ



дукцию. Начинали с одного противотуберкулезного препарата, впоследствии наша линейка расширилась до 14. У нас появились такие заказчики, как Федеральная служба исполнения наказаний России и другие государственные структуры. Если раньше российский рынок противотуберкулезных препаратов на 90% был представлен лекарствами индийских производителей и на 7% американских, то после того, как мы стали продвигать продукцию российской фирмы, ситуация кардинальным образом изменилась. За короткий промежуток времени компания «Медикал лизинг-консалтинг» вышла на первое место на рынке противотуберкулезных препаратов. Мы вытеснили индийских производителей, которые много лет занимали на нем лидирующие позиции.

После этого к нам стали обращаться и другие производители — ОАО «Красфарма», ОАО «Фармасинтез», STADA CIS, Bayer и мн. др.

Сейчас в нашей линейке 25 оригинальных препаратов и около 150 дженериков.

Следующим шагом в развитии «Медикал лизинг-консалтинг» было освоение рынка фтизиатрического диагностического оборудования. Мы впервые представили прибор, который в течение полутора часов определяет с вероятностью 99,9% болен или нет пациент туберкулезом.

**За короткий промежуток времени компания «Медикал лизинг-консалтинг» вышла на первое место на рынке противотуберкулезных препаратов.**

**Мы вытеснили индийских производителей, которые много лет занимали на нем лидирующие позиции.**

**Расскажите более подробно об этом оборудовании.**

Система GeneXpert Dx предназначена для проведения диагностики *in vitro* и включает автоматизированную подготовку образцов, амплификацию нуклеиновых кислот и определение интересующей последовательности в простых или комплексных образцах с использованием методов ПЦР в реальном времени и ПЦР с обратной транскриптазой.

Система состоит из диагностического устройства, персонального компьютера, сканера штриховых кодов и программного обеспечения для проведения тестов и просмотра их результатов.

Прибор GeneXpert Dx содержит от одного до 16 модулей, каждый из которых может обрабатывать одновременно один образец. До четырех приборов могут объединяться вместе и подключать-

ся к одному компьютеру в единую диагностическую систему. Так как GeneXpert Dx — система с произвольным доступом, то можно использовать модули независимо друг от друга, обрабатывать разные образцы и производить любые типы анализов на одном приборе. Поддерживается одновременная обработка до 16 образцов в каждом приборе.

Основными преимуществами системы GeneXpert являются простота и удобство в работе, высокая скорость получения результатов, автоматизированная подготовка образцов, высокая точность получаемых результатов и пр.

Мы поставили это оборудование в лечебно-профилактические учреждения 56 регионов РФ. Среди наших заказчиков — ГКУЗ «Московский городской научно-практический центр борьбы с туберкулезом Департамента здравоохранения города Москвы», Центральный научно-исследовательский институт туберкулеза РАМН, Московская медицинская академия имени И. М. Сеченова и мн. др.

**Какое еще оборудование для фтизиатрии вы предлагаете?**

Уникальные передвижные, переносные и стационарные импульсные ультрафиолетовые установки серии «Альфа» для обеззараживания воздуха и поверхностей. Они предназначены в первую очередь для экстренного обеззараживания (в считанные минуты с эффективностью 99,9%) от всех видов микрофлоры (бактерии, вирусы, грибы), в том числе от устойчивых форм микроорганизмов: госпитальных штаммов бактерий, плесневых грибов, споровых форм микроорганизмов, микобактерий и т. д. Установки применяются не только в противотуберкулезных учреждениях, но и в хирургических, терапевтических, онкологических, офтальмологических отделениях, акушерско-гинекологических стационарах, перинатальных центрах, службе крови и других помещениях, эксплуатирующихся с высокими санитарно-гигиеническими требованиями.

Также в нашей линейке есть автоматическая станция InnuPure® C16 для выделения микобактерий ДНК на основе метода с использованием магнитных/парамагнитных частиц.

**Василий Геннадьевич, помимо фтизиатрии, какие еще области медицины вы обеспечиваете препаратами и оборудованием?**

Нам пришлось искать другие ниши, потому что государство вынудило нас к этому. Много лет нашим







# Лидеры рынка

заказчиком была Федеральная служба исполнения наказаний России.

Но правительство назначило основным поставщиком лекарств в российские исправительные учреждения дочернюю фирму «Ростеха» — «Национальную иммунобиологическую компанию» («НИК»). Согласно распоряжению № 1193-р, подписанному премьер-министром Дмитрием Медведевым, «НИК» становится единственным поставщиком 20 наименований лекарств и оборудования для учреждений ФСИН в 2014–2016 гг. Общий объем поставок на этот период составит около 3,4 млрд руб. Примерно половина перечня лекарств, которые «НИК» будет поставлять во ФСИН, приходится на противотуберкулезные препараты, в частности изониазид, протионамид, рифампицин, этамбутол и циклосерин. Из оборудования в списке есть ультразвуковой диагностический цифровой стационарный сканер и эндоскопическое оборудование.

Именно поэтому мы начали осваивать другие ниши и занялись наркологией. Сегодня «Медикал лизинг-консалтинг» предлагает автоматизированную систему для капиллярного электрофореза Capillarys 2 и оборудование Minicar.

Система Capillarys 2 обеспечивает высочайшее качество исследований. Разделение белков осуществляется одновременно в восьми сверхтонких капиллярах, что дает значительную производительность. Высокая воспроизводимость результатов достигается благодаря строгому температурному контролю, осуществляемому элементами Пелтье. Пропускная способность системы Capillarys 2 составляет до 90 тестов в час при анализе белковых фракций и до 10 тестов в час при иммунотипировании. Анализ результатов осуществляется с помощью специализированного программного обеспечения Capillarys.

Система для электрофореза Minicar предназначена для малых и средних лабораторий.

Пропускная способность — 20 тестов в час. Minicar работает по принципу капиллярного электрофореза — самого современного метода электрофоретических исследований. Система полностью автоматизирована и отличается чрезвычайной простотой в работе, превосходным разрешением и высокой воспроизводимостью результатов.

**Сегодня компания «Медикал лизинг-консалтинг» не просто поставщик лекарственных средств и оборудования, она освоила и другие, более сложные ниши, например, разработку препаратов. Расскажите об этом направлении.**

Совместно с ОАО «Красфарма» мы разрабатываем оригинальный противотуберкулезный препарат, который планируем представить на рынок в 2016 г. Сейчас он проходит предклинические испытания.

Также в разработке препарат общеукрепляющего действия на основе субстанции из молоки лосося. К сожалению, и отечественные, и импортные лекарства состоят из субстанций, 90% которых производится в Китае, Корее, Индии. Сегодня курс доллара и евро вырос, соответственно, существенно возросла и стоимость

субстанций. Мы же хотим идти по пути полного цикла — производить субстанцию и препарат в России. Планируем представить данное лекарственное средство на рынок в течение двух лет.

Среди наших разработок — препарат «Хондроксид максимум», предназначенный для лечения остеоартроза периферических суставов и суставов позвоночника. Эффективность данного препарата в восемь раз выше аналогов. Мы его разрабатывали совместно с сингапурскими учеными. Права на его применение передали компании STADA CIS.



**Компания «Медикал лизинг-консалтинг» постоянно предлагает новые лекарственные препараты и технику. Есть ли новинки в оборудовании, которые вы в ближайшее время представите на рынок?**

Безусловно. Скоро наша линейка пополнится рентгеновским оборудованием российского производства, качественные характеристики которого намного выше, чем у зарубежных аналогов.

Недавно мы стали поставлять и монтировать автономные установки «Поток», предназначенные для обеззараживания и тонкой фильтрации воздуха в помещениях, а также для снижения микробной обсемененности различных поверхностей. Данное оборудование обеспечивает эффективность процесса инактивации не менее 99% за 0,5 секунды, уничтожение всех видов микроорганизмов, непрерывный автоматический контроль над эффективностью обеззараживания воздуха. Эти установки могут использоваться в медицинских учреждениях различного профиля, на предприятиях пищевой, сельскохозяйственной и фармацевтической промышленности, в школьных и дошкольных учреждениях, спортивно-оздоровительных центрах, офисных помещениях, домашних условиях.

**Василий Геннадьевич, как сложившаяся кризисная ситуация повлияла на ваш сегмент рынка и что предпринимает компания «Медикал лизинг-консалтинг», чтобы минимизировать ее влияние?**

В кризис резко возросла конкуренция. Сейчас практически не выделяются средства на поставку оборудования, соответственно, объем закупок техники существенно сократился. Чтобы как-то удержаться на плаву, поставщики оборудования начали работать активнее. Но многие компании стали уходить с рынка, преимущественно те, у кого не было финансовой подушки безопасности. Государственные структуры за поставку продукции рассчитываются длительное время, и если нет собственных средств, то компания долго не продержится на рынке. Выживают те предприятия, которые вкладывают в развитие, как мы, а не выводят средства из бизнеса.

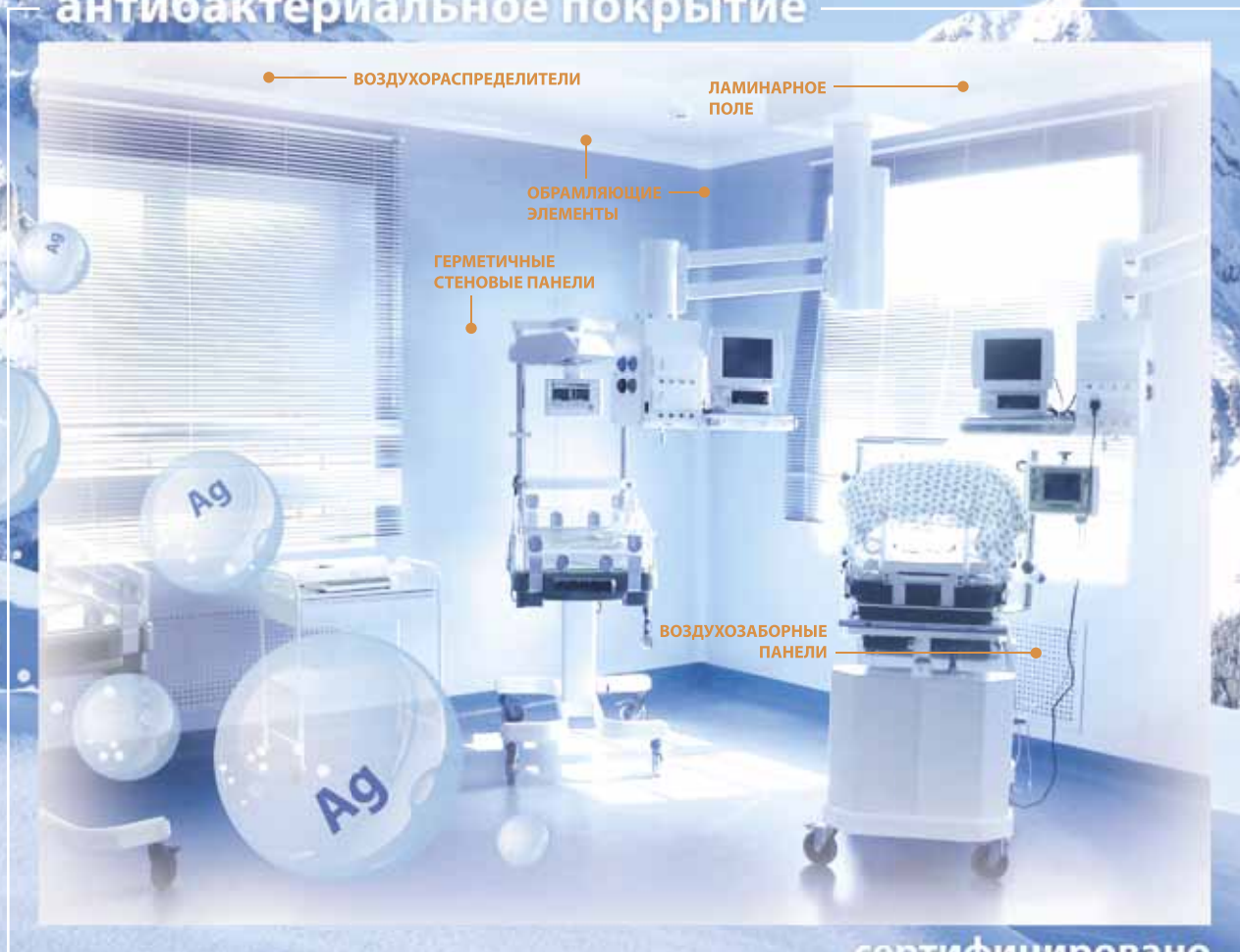




ОГРАЖДАЮЩИЕ КОНСТРУКЦИИ ДЛЯ ЧИСТЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

ПРОИЗВОДСТВО И ИНЖИНИРИНГ ОГРАЖДАЮЩИХ КОНСТРУКЦИЙ ДЛЯ ЧИСТЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

## антибактериальное покрытие



ВОЗДУХОРАСПРЕДЕЛИТЕЛИ

ЛАМИНАРНОЕ ПОЛЕ

ОБРАМЛЯЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ

ГЕРМЕТИЧНЫЕ СТЕНОВЫЕ ПАНЕЛИ

ВОЗДУХОЗАБОРНЫЕ ПАНЕЛИ

сертифицировано

ЗАО "АСП-Инжиниринг"

Мартыновский пер, д. 2/14, корп. 2, г. Москва, 109004. Тел.: +7(495)223-07-45

[www.al-sp.ru](http://www.al-sp.ru)



## ИНПЦ «ПЕПТОГЕН»

Инсульт в нашей стране ежегодно уносит жизни более 200 тысяч людей, значительную часть из выживших обрекая на инвалидность. Шансы сохранить не только жизнь, но и вернуть утраченные способности возрастают у тех, кому была оказана помощь при первых симптомах заболевания. Врачам известно, что одним из важных компонентов такой первой помощи является прием пептидного нейропротектора «Семакс 1%». Препарат, способный остановить гибель нейронов и стимулировать восстановление функций мозга, разработан учеными Института молекулярной генетики РАН (ИМГ) и МГУ им. М.Ю. Ломоносова и выпускается Инновационным научно-производственным центром «Пептоген», который был создан в 2005 г. на базе ИМГ с целью коммерциализации научных исследований института в области лекарственных средств. Помимо «Семакс 1%» в лекарственном портфеле ИНПЦ «Пептоген» еще два уникальных пептидных препарата «Семакс 0,1%» и «Селанк 0,15%». О деятельности центра и особенностях выпускаемых лекарств рассказывает заместитель генерального директора Татьяна Алимовна Зубова.

**Татьяна Алимовна, в основе ваших препаратов — не химические элементы, как в большинстве современных лекарств, а пептидные соединения. Что они собой представляют?**

Если точнее, в основе структуры наших препаратов лежат природные пептиды, полученные синтетическим путем, состоящие из цепочки аминокислот. Без участия пептидов невозможна регуляция всех наиболее значимых реакций в нашем организме, поэтому их еще называют регуляторными пептидами. Ученых всего мира интересовала возможность поставить столь мощный природный регулятор на службу здоровью человека. Первый пептид — окситоцин — был синтезирован американским биохимиком Винсентом дю Виньо в 1953 г. Затем эстафету лидерства по изучению пептидов принял Советский Союз. Научные центры страны, в том числе ИМГ РАН, десятилетиями вели исследования, стремясь синтезировать молекулу пептида, имеющую стабильную структуру, и выработать механизм создания эффективных и безопасных лекарств. Один из первых российских пептидных препаратов — «Семакс 0,1%», предназначенный для повышения умственной работоспособности здоровых людей, — был создан ИМГ в 1994 г. в содружестве с биологическим факультетом МГУ под руководством академиков И.П. Ашмарина и Н.Ф. Мясоедова по заказу Минобороны СССР.

**Насколько распространены пептидные лекарственные средства?**

Стала крылатой фраза Игоря Петровича Ашмарина: «Пептидов много, а препаратов на их основе — единицы». Сегодня в мире выпускается около 70 пептидных препаратов, из них в России зарегистрировано 27 зарубежных и 7 отечественных, включая 3 не имеющих мировых аналогов препарата, разработанных ИМГ РАН.



**Чем отличается действие пептидных препаратов от действия химических?**

Их уникальность в том, что они способны на самой ранней стадии заболевания включиться в процесс биохимических реакций организма человека, блокировать нездоровые реакции и усилить здоровые, запустить процессы самовосстановления. Это очень важно, ведь организм способен самостоятельно восстанавливаться — нужен лишь толчок в правильном направлении.

Пептидные препараты в отличие от обычных лекарственных средств действуют на организм каждого человека индивидуально — в зависимости от его исходного состояния запускают реакции, необходимые именно ему. Все пептидные препараты отличаются высокой эффективностью в небольших дозах, имеют длительное действие и последствие. Отсутствуют значимые побочные эффекты и опасность передозировки — организм воспринимает искусственно созданные пептиды как собственные и излишки пептидного лекарства легко расщепляет до отдельных аминокислот и выводит. Это подтверждают доклинические исследования, в ходе которых дозировка «Селанка» была превышена в 500 раз, а «Семакса» — в 14 000 без отрицательных побочных эффектов. А степень эффективности обычных препаратов, к сожалению, зачастую пропорциональна степени выраженности вызываемых ими побочных эффектов.

**Лекарственная форма ваших препаратов — назальные капли — тоже достаточно нетрадиционна. Почему выбрали ее?**

Наши препараты обладают центральным действием, то есть влияют на организм через мозг, и важно, чтобы препарат попал в него как можно быстрее (срок жизни пептида очень короток). Вдыхаясь со слизистой носа, препарат в лечебных концентрациях быстро проникает в мозг — даже при ишемии мозговой ткани, когда кровоток нарушен тромбом и доставка обычных лекарственных средств к зоне поражения затруднена. Ни внутримышечный, ни внутривенный способы введения, ни таблетки не дадут такого эффекта. Наши пептиды запускают нужные восстановительные реакции в мозге в течение нескольких минут.

**Не зря препарат «Семакс» в 1%-ной дозировке называют скорой помощью при ишемическом инсульте...**



## ПЕПТОГЕН

российские лекарственные препараты  
нового поколения

Действительно, «Семакс 1%» включен в стандарт лечения инсульта, а также в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарств. Он предназначен для лечения сложных неврологических заболеваний, прежде всего инсульта. Это один из немногих препаратов, который не опасно применять до постановки четкого диагноза, при самом тяжелом состоянии больного. Спустя считанные минуты после закапывания в нос «Семакс 1%» попадает в зону поражения мозга, причем в те его участки, куда другие препараты в ряде случаев не могут проникнуть из-за нарушения кровотока. Известно множество случаев, когда «Семакс» помог людям выйти из очень тяжелых состояний. Его применение значительно снижает последствия инсульта, степень инвалидизации и увеличивает скорость восстановления больного. Проведенное недавно в одном из стационаров Ставрополя исследование в очередной раз показало, что восстановление состояния пациентов после инсульта с использованием «Семакса 1%» идет в несколько раз быстрее, чем без него.

### **Если «Семакс 1%» так эффективен, должно быть, он широко используется в больницах?**

Государственный заказ нас не балует. «Семакс 1%» включен в стандарты лечения инсульта и поэтому обязан присутствовать в тендерах. Он и присутствует — но в каких объемах! Приведу данные по Москве и Московской области: в I полугодии 2015 г. «Семакс 1%» был востребован в 42 тендерах, а импортные препараты «Церебролизин», «Глиатилин», «Актовегин» — более чем в 200 тендерах каждый. Количество заказанных упаковок каждого импортного препарата обычно измеряется тысячами, «Семакс 1%» — десятками, хотя курсовое лечение инсульта с помощью «Семакса» значительно дешевле. А поскольку скорость восстановления больного выше, то можно говорить и о сокращении койко-дней. Кроме того, применение препарата не связано с дополнительным использованием расходных материалов, что сокращает стоимость лечения.

И лечение дает реальный эффект, вплоть до того, что, если оно вовремя начато, человек сможет вернуться к работе. К сожалению, «Семакс 1%» так и не вошел в укладку скорой помощи. Сэкономив на закупках препарата, государство теряет намного больше, выплачивая пенсии людям, ставшим инвалидами после инсульта.

### **В чем причина такой диспропорции распределения госзаказа между препаратами?**

Очень медленно меняются традиции лечения инсульта. Мы являемся в определенной



### **Заместитель генерального директора — Татьяна Алимовна Зубова.**

Родилась в 1976 г. в Москве. Окончила РГУ нефти и газа имени И. М. Губкина по специальности «юриспруденция», Всероссийскую академию внешней торговли Министерства экономического развития РФ по специальности «мировая экономика». В фармацевтическом бизнесе — с 2009 г.

степени первопроходцами, донося до медицинского сообщества информацию о пептидных препаратах. Для врачей непривычен и способ их введения, и столь высокая эффективность в маленьких дозировках, и широкий спектр действия. Они привыкли назначать несколько препаратов, каждый из которых даст полезный эффект и в сумме будет способствовать выздоровлению. А мы предлагаем спектр свойств всех этих лекарств в одной капле.

Мы работаем над тем, чтобы расширить практику применения «Семакса». Сотрудничаем с национальными дистрибьюторами, поставляем препарат во все регионы России, в страны СНГ. Мы знаем, что врачи, начав в достаточном количестве использовать препарат, от него уже не отказываются, так как видят реальный эффект. И задумываются: если состояние инсультных больных в России не улучшается из года в год, возможно, традиционные методики лечения и препараты не столь эффективны?

### **В реабилитационном периоде после инсульта применяется «Семакс» в дозировке 0,1%?**

Да, он используется для восстановления после инсульта, наркоза, травм головы, при хронических нарушениях мозгового кровообращения, а также для профилактики психического утомления при сложной работе и стрессе. «Семакс 0,1%» действует непосредственно на нервные клетки, повышая плотность и качество связей между ними и защищая их от воздействия неблагоприятных факторов. Вообще он очень функционален — является нейротрофиком, нейрометаболическим, ноотропом, антиоксидантом одновременно.

Здоровые люди пользуются им для улучшения внимания, памяти, работоспособности. В педиатрии препарат хорошо зарекомендовал себя при лечении синдрома дефицита внимания с гиперактивностью. Лечение дает устойчивый результат не за счет длительной терапии, а потому, что нервные клетки





повышают свои функциональные возможности. Препарат эффективен и при лечении ряда офтальмологических заболеваний: он способен замедлить либо совсем остановить процесс гибели клеток при ишемических поражениях сетчатки и зрительного нерва, часто приводящий к слепоте.

**Тревога и депрессии — состояния, с которыми борется ваш препарат «Селанк». В чем уникальность его действия?**

Все имеющиеся сегодня на рынке препараты предназначены для применения на этапе, когда процесс тревоги на биохимическом уровне уже запущен. А «Селанк 0,15%» — первый в мире препарат, действие которого направлено не на блокировку уже запущенного тревожно-депрессивного состояния (которое, как известно, очень сложно диагностировать и лечить), а на то, чтобы не дать ему развиваться. «Селанк 0,15%» приводит в норму разбалансированный нейромедиаторный обмен в головном мозге вне зависимости от исходного состояния человека. Очень хорош «Селанк» в лечении нейропатической боли (при болях в спине) и действенен в стрессовых ситуациях. Хронический стресс приводит человека в состояние предболезни, которое, затянувшись, выливается в разнообразные недуги. А с помощью «Селанка 0,15%» можно этот стресс остановить, не навредив организму побочными эффектами.

**Год назад начала свою работу ваша новая производственная площадка. Каковы ее возможности?**

В 2013 г. мы решили перевести наше производство на новый уровень и выпускать препараты в соответствии с высокими требованиями международных фармацевтических стандартов. Взяли кредит, приобрели новое оборудование в лизинг, привлекли к работе западные компании и за год оборудовали производственную площадку в технопарке «Строгино» по международным стандартам качества GMP. Торжественное открытие состоялось 12 августа 2014 г. в присутствии мэра Москвы С. Собянина и первого заместителя министра здравоохранения И. Каграманяна. Линия позволяет производить до 4 млн флаконов в год, в дальнейшем мы планируем выпускать на этой площадке и новые пептидные препараты.

**Что это за разработки?**

Улучшение мозговой деятельности — далеко не единственная задача, которую можно решить с помощью пептидов. Иссле-



дования идут постоянно, происходят новые открытия. Недавно мы закончили первую фазу клинических исследований пептидного препарата для лечения нарушений липидного обмена (ожирения). Провели доклинические испытания пептида для терапии диабетической ретинопатии, готовим досье на получение разрешения на проведение первой фазы клинических испытаний. Выпустили опытную партию дженерика западного пептидного препарата «Протирелин», имеющего антистрессовое воздействие и применяющегося для лечения алкоголизма и наркомании, ждем решение Минздрава о его регистрации и разрешения на выпуск.

**Ваши препараты — инновационные, более того, «Семакс 1%» — препарат социально значимый. Поддерживает ли вас государство?**

Государство держит курс на импортозамещение и принимает различные меры в поддержку отечественного производителя. Но нас господдержка не коснулась — несмотря на то, что коллективов, занимающихся изучением пептидов, разработкой пептидных лекарств и их выпуском, в России наперечет. Добавлю, что наши препараты полностью отвечают критериям национальной лекарственной политики, а за разработку и внедрение «Семакса» в клиническую практику была присуждена премия Правительства РФ (Постановление Правительства РФ от 21/03/02 г. № 175).



Производство мы создали на собственные деньги. Госзаказ на «Семакс 0,1%» во много раз меньше, чем на импортные препараты. Из укладки скорой помощи «Семакс 1%» исключен. В кризисный 2015 г. государство повысило регистрационные госпошлины на 40–55%. Мы ранее платили за проведение экспертизы качества лекарственного препарата 225 тыс. руб., а в этом году — 325 тыс. руб. Была снижена величина базы для начисления страховых взносов в ФСС и в ПФР с заработной платы с 500 тыс. руб. в год до 300 тыс. руб. И в совокупности нам придется в 2015 г. заплатить на 1 млн руб. больше отчислений, чем в прошлые годы. И в этом же году значительно подорожали комплектующие и химические реактивы. Но мы, исходя из социальной значимости выпускаемых нами препаратов, пока не повышаем их стоимость.

Благодаря наработкам, сделанным во времена Советского Союза, Россия в области изучения пептидов и сегодня не отстает от международного уровня. Но если государство не будет уделять достаточного внимания работам по изучению и созданию лекарственных пептидных препаратов, то, я думаю, уже через несколько лет мы окажемся далеко позади наших западных коллег. В то же время мы можем с уверенностью утверждать: грядет новый этап развития фармакологии, связанный с пептидными препаратами, которые по своей эффективности и безопасности несопоставимы с обычными лекарственными средствами. Хотелось бы, чтобы наша страна достойно встретила это будущее.





# ФОТОДИТАЗИН® [fotoditazin]

фотосенсибилизатор хлоринового ряда

«ФОТОДИТАЗИН®» гель - РУ № ФСР 2012/130043 от 03.02.2012 г.

«ФОТОДИТАЗИН®» концентрат для приготовления раствора для инфузий - РУ № ЛС 001246 от 18.05.2012 г.



«ФОТОДИТАЗИН®» применяется для флюоресцентной диагностики и фотодинамической терапии онкологических заболеваний различных нозологических форм, а так же патологий не онкологического характера в следующих областях медицины:

- › дерматология
- › гинекология
- › урология
- › торакальная хирургия
- › стоматология
- › нейрохирургия
- › офтальмология,
- › травматология и ортопедия
- › комбустиология
- › гнойная хирургия
- › ангиология

В соответствии с приказами МИНИСТЕРСТВА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РФ:

Приказ № 1629н от 29 декабря 2012 г.

«Об утверждении перечня видов высокотехнологичной медицинской помощи»

Приказ № 915н от 15 ноября 2012 г. «Об утверждении порядка оказания медицинской помощи взрослому населению по профилю «онкология»

ООО «ВЕТА-ГРАНД» 

123056, Россия, г.Москва, ул. Красина, д.27, стр.2

тел.: +7(499)253-61-81, +7(499)250-40-00

e-mail: fotoditazin@mail.ru

 [www.fotoditazin.com](http://www.fotoditazin.com)  
[www.фотодитазин.рф](http://www.фотодитазин.рф)





# Проблемы отрасли

## ВИПС-МЕД

Сегодня снижение импортозависимости в фармацевтической и медицинской сферах — одно из приоритетных направлений в отраслевой промышленной политике государства. В начале 2015 г. Президент России В.В. Путин поставил перед федеральным правительством и региональными властями задачу добиться того, чтобы не менее 90% жизненно важных лекарственных препаратов производились на территории нашей страны. О том, как реализуется данная программа и с какими трудностями сталкиваются отечественные фармпроизводители, мы беседуем с генеральным директором «Фирмы «ВИПС-МЕД» Валерием Александровичем ПОРТНОВЫМ.



**Генеральный директор — Валерий Александрович Портнов.**

Родился 19.02.1956 г. в Саратовской области. Окончил механико-технологический факультет Пензенского политехнического института. После учебы распределился на «НПО «Исток», где проработал 15 лет. В 1991 г. совместно с Михаилом Михайловичем Губиным и другими партнерами основал «Фирму «ВИПС-МЕД».

**Валерий Александрович, одно из направлений деятельности «Фирмы «ВИПС-МЕД» — разработка и производство лекарственных средств. В интервью 2012 г., которое давал бывший директор компании Михаил Михайлович Губин, он упомянул, что в планах вывести на рынок препарат «Йогексол» для внутривенного рентгеноконтрастирования. Как обстоят дела с продвижением данного лекарственного средства?**

Да, «Фирма «ВИПС-МЕД» продолжает развивать свое направление — выпуск препаратов. Мы производим дженерики давно зарекомендовавших себя лекарственных средств. В нашем ассортименте — спреи «АКВА-РИНОСОЛЬ», «ИНГАЛИПТ», «КАМЕТОН», «Ксилометазолин», «ТЕРБИНАФИН», капли «Сульфацил натрия», «Таурин», «БЕТАКСОЛОЛ».

Что касается «Йогексола», то у нас возникли большие проблемы с его выводом на рынок. Основные объемы данного препарата в России продает известная зарубежная компания. «Фирма «ВИПС-МЕД» разработала отечественный аналог, зарегистрировала препарат, получила лицензию на выпуск, но сде-

лала только одну товарную партию, на этом все остановилось. Причина в следующем. Поскольку в России производство субстанций было потеряно, то на сегодняшний день практически все они закупаются за рубежом. Субстанция для «Йогексола» зарегистрирована одной компанией, которая владеет эксклюзивным правом продажи и поэтому держит высокую цену.

Как известно, в нашей стране существует утвержденный список жизненно важных лекарственных средств. В него входит и наш «Йогексол». Продажные цены на них регулирует государство, и выше установленной стоимости мы продавать не имеем права. Но оно (государство) никак не контролирует и не регулирует стоимость субстанции и других крупных затрат на производство. Валютный курс вырос практически в два раза, соответственно, выросла и стоимость субстанции. В итоге наши затраты за последние годы увеличились на 47%, а отпускную цену нам разрешили поднять только на 24%. Рентабельность производства за счет такого регулирования резко упала. Это первое. Второе. Помимо преград со стороны государства нам не дают выйти на рынок и наши конкуренты. Для этого есть всякие хитрые способы. Например, вы — мощная зарубежная компания, которая держит мировой рынок. Допустим, у вас пять основных препаратов. Вы видите, что в России появился конкурент одному из них. Что вы делаете? Вы устанавливаете демпинговую цену на этот препарат в России, а заодно и поднимаете цену для компенсации потерь на остальные препараты, где отсутствует угроза появления конкурентов. У большой иностранной компании с большой долей рынка всегда есть возможность «задавить» небольшие предприятия. Что получается? Бизнес находится, что называется, между молотом и наковальней. Куда идти за помощью? К государству? К конкуренту?

Что в итоге? Мы инвестировали средства в разработку препарата, регистрацию, реконструкцию производства, получили лицензию, а продавать по цене, которая бы обеспечивала экономическую целесообразность, не можем. Вот и все импортозамещение и модернизация.





Еще один момент, который осложняет ситуацию: если «Фирма «ВИПС-МЕД» в течение трех лет не выпустит «Йогексол», то у нас отзовут регистрационное удостоверение этого препарата. Получается, чтобы не потерять его, наша компания должна по любой цене — выгодной или невыгодной — выпустить данное лекарственное средство. Если государство заинтересовано в поддержке отечественного производителя, то зачем нужно было так жестко регулировать стоимость препаратов? Вместо того, чтобы поменять эту схему, нам говорят: если препарат дороже, чем у зарубежного производителя, то будем закупать у него. Но чиновники не понимают или не хотят понимать, что западная компания специально держит неадекватную цену, чтобы никого не пустить на этот рынок и не дать развиваться отечественному производству. И самое главное, что у нее есть для этого ресурс, а у нас — объективно нет.

## Какие действия вы предпринимаете для вывода «Йогексола» на рынок?

Несмотря на все сложности, специалисты «Фирмы «ВИПС-МЕД» не сдаются — мы провели большую работу по поиску субстанции для «Йогексола», цена которой была бы рентабельной для выпуска препарата. Ее стоимость оказалась во всем мире приблизительно одинаковой. Конечно, в Китае можно купить дешевле, но никто не гарантирует хорошее качество. Мы вели переговоры с чешским поставщиком субстанций, но у него точно такая же позиция: нет другого пути, как устанавливать адекватную цену на данный препарат, потому что затраты на его выпуск рыночные, а продажная цена — нет, поэтому все усилия нужно приложить не к поиску несуществующей субстанции, а к тому, чтобы поменять механизм ценообразования. Но переломить сложившуюся систему в России наша компания в одиночку не в состоянии, поэтому мы, несмотря ни на что, ищем партнеров, которые смогут возродить производство субстанции для «Йогексола» в нашей стране.

## Есть ли у «Фирмы «ВИПС-МЕД» другие препараты, которые она планирует вывести на рынок?

Безусловно. Еще один препарат, который разработала «Фирма «ВИПС-МЕД», — «Кадевак» (пока это наше внутреннее обозначение), иммуномодулятор на основе органического сырья. На рынке присутствуют аналоги, но они изготовлены из синтетических компонентов. Нам необходимо провести доклинические и клинические исследования. Но в 2014 г. на это нужно было потратить около 30 млн руб., сейчас, возможно, и больше. Для производственной фирмы со штатом 150 человек взять из оборота такую сумму очень сложно. Помимо этого нам необходимо еще 50–60 млн руб. для вывода препарата на рынок. Это путь долгий и трудный. Наша компания уже два года ищет инвестора для проведения доклинических и клинических исследований, но пока безрезультатно.

## Возможно, государство каким-то образом поддерживает отечественных производителей фармацевтической продукции...

## Справка

«Фирма «ВИПС-МЕД» основана в сентябре 1991 г. разработчиками и производителями, которые в 70–80-е гг. создавали и укрепляли советскую оборонную электронику. Они посчитали долгом привести свой огромный кадровый, научно-технический и производственный потенциал в такую стратегическую сферу, как медицина. В 1991 г. предприятие начало работать на рынке медицинских изделий: освоило выпуск химреактивов для ручной обработки рентгеновской пленки. После перерегистрации (1995 г.) «Фирма «ВИПС-МЕД» полностью переориентировала свою деятельность на рынок изделий медицинского и фармацевтического назначения.

В настоящее время компания занимает более 4000 кв. м. производственных и офисных площадей в г. Фрязино (Московская обл.). На предприятии работают более 150 человек, из них 45% с высшим образованием.

«Фирма «ВИПС-МЕД» разрабатывает, производит и поставляет лекарственные и диагностические рентгеноконтрастные препараты, в частности, противотуберкулезные препараты в форме спреев, стерильные глазные капли и рентгеноконтрастные средства для рентгенографических исследований желудочно-кишечного тракта, томографических и рентгенографических исследований сосудов и внутренних органов. Предприятие выполняет в качестве генподрядчика проектирование, строительство, комплексное оснащение и валидацию фармацевтических производств и лечебно-профилактических учреждений под ключ в соответствии с международными стандартами. «ВИПС-МЕД» — изделия медицинского назначения: укупорочные материалы, термовременные индикаторы стерилизации и одноразовые салфетки для инъекций.

Наша компания обращалась в Минпромторг. У них есть программы софинансирования производителей фармацевтической продукции на проведение доклинических и клинических исследований. Я не раз присутствовал на этих научно-технических совещаниях, но, к сожалению, объективной заинтересованности у лиц, принимающих решение, нет. На мой взгляд, это люди необъективные, работающие не столько на благо страны, сколько отстаивающие свои интересы или интересы партнеров. И, даже имея очень нужный продукт, я не уверен, что они помогут. На все наши просьбы у них один ответ — обращайтесь за помощью к частным инвесторам рынка. Но у нас есть негативный опыт такого обращения, когда можно потерять все: и интеллектуальную собственность, и рычаги управления, а «Фирма «ВИПС-МЕД» не готова идти на такой шаг.

Приведу еще пример, как вышестоящие структуры «помогают» отечественному производителю. Одна из уникальных разра-







# Проблемы отрасли



боток «Фирмы «ВИПС–МЕД» — рентгеноконтрастный препарат «Бар–ВИПС». Наша компания — единственная в России, кто вытесняет данную продукцию, остальных мы вытеснили. Недавно я был в Министерстве инвестиций и инноваций и предложил им помочь «Фирме «ВИПС–МЕД» выйти с этим препаратом на мировой рынок. За рубежом аналогичное лекарственное средство стоит 1,8 тыс. руб., в России — 300 руб. Что необходимо для реализации данной задачи? Во-первых, модернизировать и расширить производство, во-вторых, зарегистрировать препарат в той стране, где планируем продавать. На это нужны немаленькие средства, потому что барьеры вхождения на рынок ЕС такие, что без поддержки ни одно среднее предприятие этого не сделает. Между тем условия для вхождения на рынок России для зарубежных компаний являются комфортными. Запад защищает свои рынки с помощью любых доступных средств, а мы — нет. И без помощи нашего государства в одиночку не сможем взломать эту оборону. Что в итоге предложило нам наше Министерство — взять кредит в банке. Все вежливо и креативно!

**«Фирма «ВИПС–МЕД» занимается разработкой и производством не только лекарственных средств, но и медицинской техники. Расскажите о ваших последних достижениях.**

В мае 2015 г. по техническому заданию Минпромторга мы закончили разработку многофункционального хирургического стола, отечественных аналогов ему нет. По некоторым параметрам он превосходит немецкие, финские, белорусские столы, а по стоимости в два раза дешевле. Сейчас данное оборудование находится в процессе регистрации, последний этап которого завершается в декабре. Но на этом участие государства в теме импортозамещения заканчивается. Следующий шаг — производство, но здесь опять возникают проблемы. Нам необходим еще один цех. Сейчас занимаемся поиском средств для строительства производственного корпуса. Планируем представить данную продукцию на рынок в январе 2016 г. Пока начнем ее выпускать на тех производственных площадях, которые у нас есть.

К сожалению, в России много говорят об импортозамещении, но реальных шагов не предпринимают. Заниматься этой темой нужно капитально, с функцией планирования всей производственной цепочки. Например, многие компоненты, которые мы используем при выпуске своей продукции, в России не производят. Государству, с нашей точки зрения, системно нужно решать, какие предприятия будут обеспечивать компонентную базу, какие — основное производство и т.д., а не просто поучаствовать в отдельных точках разных производственных цепочек и назвать это импортозамещением.

**Валерий Александрович, расскажите о других направлениях деятельности «Фирмы «ВИПС–МЕД».**

Наша компания производит фармацевтическое оборудование с соблюдением требований GMP (автоматическое и полуавтоматическое) под заказ. Оно необходимо при модернизации старого или строительстве нового производства. Когда в России шел процесс производства, у нас был большой объем заказов, но в современных условиях мало кто инвестирует в это, все средства идут на выплату зарплаты, налогов, аренды, коммунальных платежей, соответственно, количество проектов у нас резко сократилось.



Стол хирургический многофункциональный



Цех водоподготовки. Витебская биофабрика

Также «Фирма «ВИПС–МЕД» занимается проектированием и строительством фармацевтических предприятий. Наша компания берет на себя обязанности генерального подрядчика при строительстве под ключ. Мы осуществляем весь комплекс работ по проектированию, поставке необходимого оборудования, инженеринговым работам и т.д. Наш опыт в организации производства обеспечивает координацию всех участников строительства на каждой стадии реализации проекта, включая гарантийный период.

Среди реализованных проектов — оснащение завода по производству стерильных инъекционных препаратов для СП Reka-Medfarm (Узбекистан). В настоящее время он выпускает 12 млн флаконов в год для поставок на внутренний рынок и на экспорт. Созданное фармацевтическое производство полностью соответствует требованиям GMP. Четыре года занимались строительством Витебской биофабрики. В целом на фармпредприятия Республики Беларусь мы поставили около 800 единиц оборудования и построили около 10 тыс. кв. м «чистых» помещений.

За три года полностью реконструировали ФГУП «Армавирская биофабрика», для чего производили оборудование и изготавливали «чистые» помещения (около 3 тыс. кв. м), осуществили большой объем строительно-монтажных работ. Также мы оснащали оборудованием Всероссийский научно-исследовательский институт защиты животных (Владимир). Сейчас заканчиваем реконструкцию филиала ФГБУ «ВНИИЗЖ» в Республике Крым.

**Как сложившаяся кризисная ситуация повлияла на ваш сегмент рынка? Привела ли она к сокращению числа компаний и, как следствие, ослаблению конкуренции?**

Количество фирм существенно не уменьшилось, а вот объем заказов по рынку снизился в среднем на 30–40%. Предприятия используют любые способы, чтобы удержаться на плаву. Стагнация всегда активизирует нечестные способы ведения бизнеса. Закрываются, к сожалению, только честные предприятия, а недобросовестные начинают платить «черную» зарплату, уходить от уплаты налогов, давать взятки чиновникам, но никогда не отзываются от бизнеса. Поэтому недобросовестная конкуренция только возросла и приобрела неприглядные формы.

**Валерий Александрович, к сожалению, условия для развития фармацевтического бизнеса в России не самые лучшие. После всех трудностей, с которыми столкнулась ваша компания, нет желания уйти из бизнеса?**

«Фирма «ВИПС–МЕД» могла бы продать все, что она имеет, и уйти на покой, но мы сейчас думаем не столько о собственной прибыли, сколько о своей стране. Хочется, чтобы наши дети жили в цивилизованном государстве.

# ПРЕДОТВРАТИТЕ СУДЕБНЫЕ ИСКИ КОНКУРЕНТОВ!

**Проводите онлайн-проверки названий лекарственных средств на уникальность**

Онлайн поиск по полной базе товарных знаков для лекарственных средств и БАД (5 класс МКТУ)  
Сократите время проверки до **10 секунд!**

**Выпускаете новое лекарственное средство?**

Проверьте его наименование в базе товарных знаков - возможно, конкуренты уже владеют этим обозначением!

**У вас большой ассортимент наименований продукции?**

Проверьте, не вступили ли вы в конфликт с правообладателями сходных знаков.

**ПРОВЕРКА ТОВАРНОГО ЗНАКА:**

**[www.znaki.ru/begin](http://www.znaki.ru/begin)**

**ПРОФЕССИОНАЛЬНО. БЫСТРО. ОНЛАЙН!**



# ARS PharmRussia

**ARS PharmRussia, или «Агентство по регистрационному сопровождению лекарственных средств» («АРС»), оказывает полный комплекс услуг по разработке препаратов и их выводу на отечественный фармацевтический рынок.**

**С 2009 г. ARS PharmRussia успешно сотрудничает с российскими и иностранными фармацевтическими и биотехнологическими компаниями по регистрации лекарственных средств, проведению доклинических и клинических исследований, оказанию услуг маркетингового экспресс-анализа и предварительной регистрационной экспертизы. Также ARS PharmRussia организует и руководит проектами клинических исследований в рамках международных программ. Среди клиентов ARS PharmRussia — крупные международные и российские фирмы. О деятельности компании и основных тенденциях на рынке мы беседуем с генеральным директором и соучредителем Михаилом Юрьевичем Тихоновым.**



**Михаил Юрьевич, расскажите об истории основания компании.**

ARS PharmRussia начинала свою деятельность в 2009 г. с регистрации препаратов. После вступления в силу Федерального закона №61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств», требовавшего проведения локальных клинических исследований на российском рынке, мы начали развивать и данное направление. Сначала ARS PharmRussia занимала небольшую нишу на отечественном рынке, но уже с 2012 г. стала позиционировать себя как контрактная исследовательская организация (Contract Research Organization, CRO), которая может проводить клинические исследования для крупных фармацевтических компаний. К 2012 г. мы сфор-

мировали серьезную команду специалистов, у многих из них был опыт работы в крупных CRO, клиентами нашей компании стали международные организации.

**Какой комплекс услуг предлагает ARS PharmRussia на сегодняшний день?**

ARS PharmRussia занимается регистрацией лекарственных средств; проводит доклинические и клинические исследования биоэквивалентности/фармакокинетики и терапевтической эквивалентности для генерических препаратов, клинические исследования для биоаналогов; интервенционные клинические исследования I–IV фаз для инновационных (оригинальных) фармацевтических и биологических препаратов.

Также наша компания предлагает целевой экспресс-анализ биофармацевтического рынка и выявление бизнес-возможностей в России. Мы проводим маркетинговый анализ на основе достоверных и точных данных по объему продаж, ценообразованию и обороту конкретного МНН в розничной торговле и сфере государственных закупок. Такое исследование позволяет клиентам определить прибыльность продукта, оценить уровень конкуренции, разработать эффективные маркетинговые стратегии и систематизировать усилия по развитию бизнеса.

**Михаил Юрьевич, в чем преимущество или отличие работы вашей компании перед аналогичными?**

Поскольку ARS PharmRussia пришла к CRO как регуляторная компания, мы понимаем, что целью является не просто проведение исследований, а регистрация лекарственного препарата, поэтому прежде всего мы ориентируемся на получение регистрационного удостоверения. Многие же CRO настроены именно на проведение исследований, а не на то, примет ли их потом Минздрав. Конечно, с оригинальными препаратами дело обстоит сложнее, так как целью не может быть регистрация, основная задача — проведение исследований на эффективность и безопасность лекарственного средства для людей. Поэтому мы должны максимально объективно подходить к та-

**Поскольку ARS PharmRussia пришла к CRO как регуляторная компания, мы понимаем, что целью является не просто проведение исследований, а регистрация лекарственного препарата, поэтому прежде всего мы ориентируемся на получение регистрационного удостоверения. Многие же CRO настроены именно на проведение исследований, а не на то, примет ли их потом Минздрав.**





## PharmRussia

CLINICAL & REGULATORY  
EXPERT CRO

**Генеральный директор  
и соучредитель —  
Михаил Юрьевич Тихонов.**

Родился 13.05.1980 г. Окончил  
Российский университет дружбы народов  
по специальности «врач-стоматолог».  
После окончания вуза работал  
стоматологом. В 2009 г. возглавил  
компанию ARS PharmRussia.

кому виду исследований, и если они показывают свою неэффективность, то прекратить на раннем этапе либо поменять их дизайн и пойти по-другому пути, не вынуждая заказчика тратить большие деньги на разработку ненужной концепции.

Другое преимущество ARS PharmRussia — специалисты. Все наши сотрудники имеют большой опыт работы и в совершенстве владеют английским языком. Когда мы формировали клинический отдел, то приоритет отдавали специалистам, проработавшим несколько

сокие цены, мы не позиционируем себя как дорогая CRO, в отличие от большинства международных компаний.

**Заказчику выгоднее отдавать услуги по регистрации на аутсорсинг или делать это самостоятельно?**

Если в портфеле фармацевтической компании всего два продукта, то содержать клинический и регистрационный отделы нет смысла. Во-первых, это дорого, во-вторых, специалисты из-за маленького объема работы не набирают опыта

**Как вы видите вашу компанию в будущем?**

Мы стремимся к тому, чтобы в рамках ARS PharmRussia был сосредоточен полный комплекс услуг: от разработки лекарственного средства до вывода его на рынок. Это приведет к снижению стоимости услуг, позволит привлечь больше высококлассных специалистов в компанию, и клиентам будет выгоднее и удобнее сотрудничать с организацией, где присутствуют все циклы.

**Михаил Юрьевич, что бы вы хотели сказать в завершение интервью?**

ARS PharmRussia не боится конкурентов, более того, мы считаем, что конкуренция — это позитивный процесс, потому что он позволяет быть всегда в тонусе и постоянно совершенствоваться. Как результат — заказчики получают высококачественные услуги, а игроки рынка становятся сильнее.

Благодаря конкуренции ARS PharmRussia смогла стать компанией, которая вызвала интерес у международных спонсоров, потому что мы были вынуждены соответствовать самим строгим требованиям и проходить аудит крупных фармкомпаний. Благодаря конкуренции мы решили привлечь лучших специалистов этой отрасли. Благодаря конкуренции мы думаем о будущем, и это позволило нам нивелировать влияние кризиса.

**У нас не самые высокие цены, мы не позиционируем себя как дорогая CRO, в отличие от большинства международных компаний.**

лет не в российских, а в крупных международных CRO. В регистрационный отдел мы предпочитали брать сотрудников без опыта и обучать их согласно нашим требованиям.

Еще одна особенность ARS PharmRussia — в своей работе мы используем электронные системы, которые минимизируют человеческий фактор, т.е. снижают долю ошибок, соответственно, повышается вероятность получения регистрационного удостоверения.

И, конечно же, здесь нельзя не отметить и тот факт, что у нас не самые вы-

и не приобретают нужную квалификацию. Если же у компании 20–30 проектов в год, то тогда рентабельнее и эффективнее держать собственные структуры.

Крупные международные фармацевтические компании имеют представительство в России и head office в других странах, где они осуществляют работу по проведению исследований. Но, как правило, мировая тенденция идет к тому, что западные фармкомпании все охотнее передают исследования локальным CRO, потому что это дешевле, а по качеству соизмеримо с работой их собственных структур.





**Алевтина Кузьминична Горбик,**  
учредитель «ТД АгатМед»

Сегодня компания «ТД АгатМед» входит в тройку ведущих российских разработчиков и производителей медицинской одноразовой одежды и белья. Трудно представить, что работа фирмы началась всего лишь с одного человека — генерального директора Алевтины Кузьминичны Горбик, которая на заре деятельности компании совмещала несколько должностей: бухгалтера, секретаря, менеджера по закупкам и продажам и пр. В то время основным направлением компании была продажа медицинских расходных материалов. Спустя полгода Алевтина Кузьминична поняла, что если и дальше будет заниматься только продажами, то фирма долго не просуществует — необходимо открывать собственное производство. Чтобы создать удобное, отвечающее всем требованиям современной медицины белье, ей пришлось очень много работать с различными клиниками, консультироваться с практикующими врачами. Дальновидность, понимание потребностей заказчика и желание выпускать только качественный товар позволили ей разработать такую продукцию, которая сейчас широко известна и пользуется огромным спросом как в ЛПУ и НИИ Москвы и Московской области, так и в региональных клиниках. Компанию «ТД АгатМед» можно смело отнести к инновационным предприятиям нашей страны, а модернизация производства является одной из приоритетных задач руководства фирмы.

Основатель и бессменный президент «ТД АгатМед» Алевтина Кузьминична Гор-

бик увлеченно рассказывает о внедрении инноваций на своем предприятии.

**Что на сегодняшний день представляет собой ваше производство?**

Производственные площади компании расположены в Подмоскowie и занимают более 1000 м<sup>2</sup>. Вся работа осуществляется высококвалифицированными специалистами с применением автоматизированных систем, что значительно снижает возможность появления брака. В 2015 г. мы оснастили производство новейшими упаковочными и раскройными линиями, которые дорабатывались под наши требования и условия. Это очень важный момент, например, одна известная конкурирующая зарубежная компания не смогла здесь выпускать определенный вид продукции, так как станки не подошли под отечественное сырье и быстро вышли из строя.

Выпуская безопасную и высокоэффективную продукцию, мы постоянно следим за ее качеством и надежностью. Численность персонала в цехе составляет более 100 человек. Может показаться, что это недостаточно для такого производства, как наше, но из-за правильной организации труда, универсализации и систем стимулирования сотрудников мы справляемся.

«ТД АгатМед» ориентирована на выпуск медицинской одежды из различных нетканых материалов, в том числе специализированных комплектов операционного белья, утвержденных Министерством здравоохранения РФ. Для удобства применения наших изделий мы также предлагаем одноразовые перевязочные и другие виды средств по уходу за больными, комплекты одноразовых гигиенических принадлежностей для общехирургических отделений: бахилы, шапочки, маски и мн. др.

**Помимо модернизации производства вы внедриli инновационное ПО для повышения эффективности деятельности компании. Расскажите об этом подробнее.**

Мы задумались об усовершенствовании программного обеспечения, ведь любые нововведения влекут за собой контроль за исполнением поставленных целей, анализ производственных процессов и четкое понимание рентабельности контрактов. Данная система оптимизирует работу наших специалистов и объединяет в единое целое работу всех подразделений компании, что повышает эффективность их деятельности и снижает вероят-

ность ошибок по причине человеческого фактора.

**Есть ли какие-то еще нововведения на вашем предприятии?**

Во-первых, у меня начали работать в полную силу три заместителя, которым я благодарна за то, что они понимают все поставленные задачи и полностью справляются со своими обязанностями. Во-вторых, мы провели большую работу совместно с компанией «ЛюдиРеорле», которая специализируется на реализации проектов в области управления человеческими ресурсами и развития HR-стратегии. Наша задача состояла в том, чтобы, не увеличивая штат, повысить эффективность работы и оптимизировать производственный процесс. Наша компания решила сосредоточиться на двух основных моментах. Во-первых, мы пришли к выводу, что рабочие на производстве должны быть более универсальными, т.е. в случае необходимости взаимозаменять друг друга. Во-вторых, особенностью нашей фирмы было создание операционных комплектов под ту или иную клинику, в то время как большинство компаний, в том числе и западных, специализируются на стандартных комплектах. Когда мы только начинали свою деятельность, индивидуальный подход был основным нашим конкурентным преимуществом. Сейчас же в условиях тендерной системы и огромного потока заказов такой стиль работы потерял свою актуальность.

**Алевтина Кузьминична, мне кажется, что на сегодняшний день с точки зрения квалификации персонала, модернизации производства, качества и ассортимента выпускаемой продукции компания «ТД АгатМед» добилась всего, к чему шла. Неужели вы еще планируете какие-то серьезные проекты?**

Конечно! Мой девиз: «Смотри вперед с верой, назад — с благодарностью, вокруг — с любовью. Уже слишком много пройдено, чтобы сдаваться». Необходимо постоянно держать руку на пульсе, чтобы быть на шаг впереди. В планах — переезд в более комфортабельный и больший по площади офис, который будет располагаться в непосредственной близости от метро. В первую очередь я беспокоюсь о сотрудниках и хочу, чтобы им было удобно добираться. И, конечно же, закупка нового современного оборудования. Наша цель — полностью автоматизированное производство.





**НАДЕЖНОЕ  
ХОЛОДИЛЬНОЕ  
ОБОРУДОВАНИЕ**

[www.tixi.ru](http://www.tixi.ru) [info@tixi.ru](mailto:info@tixi.ru)

Для регионов: 8-800-700-35-70

Москва: (495) 995-58-30

Якутск: (4112) 74-15-88

Ростов-на-Дону: (863) 303-30-88

## **СТРОИТЕЛЬСТВО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ СКЛАДОВ**



- расчет
- поставка
- монтаж
- обслуживание
- ремонт

## **ХОЛОДИЛЬНЫЕ КАМЕРЫ ДЛЯ МЕДИКАМЕНТОВ**

- гарантия работоспособности
- гигиенические сертификаты
- соблюдение сроков работ
- разумные цены



**10  
ЛЕТ** на рынке промышленного оборудования!



# АДЕКВАТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

**ООО «Адекватные технологии» основано в 1998 г. с целью разработки, производства и внедрения высокотехнологичной химической продукции, используемой в сфере бытовой и промышленной экологии и природопользования. При создании продуктов компания руководствуется тремя основными принципами: актуальность и востребованность на рынке, высокая эффективность, безопасность для человека и окружающей среды. О деятельности компании рассказывает генеральный директор А. С. Балехов.**

Приоритетное направление нашей работы — производство и внедрение безопасных и высокоэффективных средств под торговой маркой «ДЕЗАВИД» для дезинфекции различных поверхностей и обеззараживания воды. В состав наших препаратов входят хорошо известные дезинфицирующие вещества из класса полигуанидинов и четвертичных аммониевых соединений. Но благодаря специально подобранному соотношению данных компонентов в средствах «ДЕЗАВИД» возникает их синергетический (взаимно усиливающий) эффект, вследствие чего многократно возрастает дезинфицирующая активность средства.

В настоящее время ассортимент нашей продукции представлен дезинфицирующими средствами, которые используются для бытового применения, профессиональной медицинской дезинфекции, санации водной среды при вырощивании рыбы, дезинфекции ветеринарных объектов, обеззараживания воды плавательных бассейнов, а также питьевой, сточной и оборотной воды на водоканалах и промышленных предприятиях.

Благодаря своему уникальному составу дезинфицирующие средства «ДЕЗАВИД» обладают целым рядом достоинств:

- ✓ проявляют высокую активность в отношении широкого спектра патогенных микроорганизмов (бактерий, вирусов и грибов);
- ✓ обладают пролонгированным дезинфицирующим действием;
- ✓ имеют экономичные режимы обработки, позволяющие снизить себестоимость дезинфекции;
- ✓ не содержат компонентов, опасных для здоровья человека и животных, таких как хлорсодержащие соединения, фенолы и альдегиды;
- ✓ не вызывают аллергических реакций;
- ✓ не имеют запаха;

- ✓ не фиксируют органические загрязнения;
- ✓ совместимы с большинством материалов.

Абсолютная безопасность средств «ДЕЗАВИД» подтверждена разрешением Роспотребнадзора на их применение для обеззараживания питьевой воды.

Для медицинской дезинфекции мы выпускаем средство «ДЕЗАВИД+». Препарат уничтожает бактерии (в т.ч. микобактерии туберкулеза), вирусы (в т.ч. герпес, полиомиелит, гепатиты всех видов, птичий грипп, аденовирус, ВИЧ-инфекции), грибы (в т.ч. рода Кандида и Трихофитон, плесневые грибы), возбудителей внутрибольничных инфекций. Важным достоинством является то, что средство эффективно в отношении особо опасных инфекций, таких как чума и холера.

Средство «ДЕЗАВИД+» имеет широкую область применения:

- ✓ мойка и дезинфекция мебели и всех видов поверхностей (в т.ч. аппаратов и приборов), санитарно-технического оборудования в лечебно-профилактических (включая роддома), детских, спортивных и пенитенциарных учреждениях, на объектах общественного питания и коммунальной сферы, в парикмахерских, салонах красоты, бассейнах и т.д.;
- ✓ предстерилизационная очистка и дезинфекция изделий медицинского назначения, включая хирургические и стоматологические инструменты и материалы;
- ✓ дезинфекция биологического материала в лечебно-профилактических учреждениях, диагностических и клинических лабораториях, на станциях и пунктах переливания и забора крови;
- ✓ дезинфекция воздуха на различных объектах, систем вентиляции и кондиционирования.

В связи с повышенным интересом со стороны лечебно-профилактических



учреждений к стерилизующим средствам мы планируем начать выпуск нового высокоэффективного препарата «ДЕЗАВИД-МЕД», который можно будет использовать для стерилизации изделий медицинского назначения, дезинфекции высокого уровня эндоскопов, а также уничтожения различных спорообразующих и высокоустойчивых микроорганизмов.

Среди средств, выпускаемых нашей компанией, хотелось бы выделить дезинфицирующие салфетки «ДЕЗАВИД». Этот продукт предназначен в первую очередь для гигиенической обработки рук медицинского персонала, работников скорой медицинской помощи и лабораторий, обеззараживания кожи инъекционного поля. Но его также можно рекомендовать для быстрой очистки и дезинфекции кожи человека и различных поверхностей, когда нет возможности использовать традиционные моющие или дезинфицирующие средства, например, в дороге, на улице, в общественном транспорте и т.д. Благодаря отсутствию спирта, дезодорирующих добавок и консервантов салфетки «ДЕЗАВИД» не сушат кожу и не вызывают аллергических реакций, поэтому они рекомендованы к применению даже для обеззараживания кожи новорожденных детей.

# RELAXSAN®



## Prestige line



Инновационный компрессионный трикотаж из нитей двойной обкрутки LYCRA 3D. Изделия высочайшего качества, шелковистые, суперэластичные, элегантные и очень прочные. Широкая цветовая гамма.



Skin



Camel



Moka



Black

РЕКОМЕНДУЮТСЯ В СЛУЧАЕ КОМПЕНСИРОВАННОЙ ХРОНИЧЕСКОЙ НЕДОСТАТОЧНОСТИ, ПРИ ВАРИКОЗНЫХ ВЕНАХ, ОТЕЧНОСТИ.

- ПРЕКРАСНО СИДЯТ
- ТОНКИЕ И ЭЛЕГАНТНЫЕ
- СУПЕРПРОЧНЫЕ
- МАТОВЫЕ
- 3D-ПЛЕТЕНИЕ



[www.relaxsan.ru](http://www.relaxsan.ru)





# АЙСЦЕХ



**История устройства чистых помещений ведется с 1860 гг., когда известный шотландский хирург Джозеф Листер в рамках своей «теории чистоты» предложил удалять бактерии из больниц, а особенно операционных. Но если поначалу специалисты делали ставку на применение дезинфицирующих средств, а затем на асептические методы, то сейчас важнейшим элементом современных технологий чистоты по праву считается вентиляция с фильтрацией приточного воздуха. Об этих и других тонкостях создания чистых помещений мы беседуем с соучредителем компании «АйсЦех» Равилем Ахмедовичем Адиятуловым.**

**Равиль Ахмедович, вы начинали как специалисты в области вентиляции и кондиционирования. Как получилось, что теперь сферой деятельности компании стал столь ответственный и трудоемкий сегмент — чистые помещения?**

Действительно, начав свой бизнес в 2007 г., мы прежде всего наладили собственное производство стальных воздухопроводов. За плечами у всех тогда уже были годы обучения в технических вузах и опыт установки и обслуживания холодильных машин и кондиционеров в торговых помещениях. Монтируя климатические системы согласно требованиям заказчиков, наши специалисты столкнулись с проблемой некачественных воздухопроводов — те, что предлагал тогда рынок, не отвечали ни нормам, ни классам. И уже в 2008 г. у нас было организовано производство воздухопроводов. Кстати, завод, расположенный в Подмоскowie, не только полностью обеспечивает все наши нужды, но и выполняет сторонние заказы.

Конечно, к строительству и оснащению чистых помещений, необходимых для фармакологии, медицины, электроники и научного сектора, мы подошли не сразу. Начинать как смежники — с вентиляции, а затем стали брать на себя уже всю инженерию. Сейчас мы настолько опытные в проектировании, строительстве и оснащении чистых помещений, что не только сможем выполнить заказ под ключ, но доработать и переделать существующие производства, не отвечающие требованиям, — а это, согласитесь, гораздо сложнее, чем создать проект с нуля.



**Заместитель генерального директора, соучредитель компании — Равиль Ахмедович Адиятулов.**

Родился в 1963 г. Окончил Московский институт электронного машиностроения (МИЭМ) по специальности «электронные приборы». Служил в рядах СА. Работал на закрытом предприятии оборонной промышленности, затем возглавил цех техцентра «Орбита-Сервис». Работал в отделе вентиляции в должности начальника участка в СУ-155. В 2007 г. стал соучредителем ООО «АйсЦех», на счету которого немало серьезных проектов.

Убежден, что деньги не должны стоять во главе угла — в работе важен сам процесс ее выполнения, и чем сложнее задачи, тем интереснее их решать. Считает, что чувство удовлетворенности от профессионально выполненной работы и приобретение в лице заказчика надежного партнера и есть основа существования организации.



**Догадываюсь, насколько высоки требования, предъявляемые к чистым помещениям.**

Судите сами. Чистым называется помещение, где счетная концентрация взвешенных в воздухе (аэрозольных) частиц и при необходимости число микроорганизмов поддерживаются в определенных пределах. Размер частицы (микроорганизма) — от 0,005 до 100 мкм. Подобные помещения устраивают в медицинских учреждениях — в операционном блоке, палате реанимации и родильном отделении: там необходимо снизить риск развития постоперационных инфекционных осложнений, внутрибольничной инфекции. В фармацевтической промышленности существуют системы чистых помещений, включающие в себя комнаты различных классов чистоты, предназначенные для многих этапов производственного процесса. Планировка помещений должна соответствовать логической последовательности производственных операций и требованиям по чистоте, сводить к минимуму возможность смешивания различных лекарственных средств или их компонентов, перекрестного загрязнения. В России

создание чистых помещений регулируется Правилами производства лекарственных средств Европейского союза (EC Guide to Good Manufacturing Practice for Medicinal Products), так называемыми Правилами GMP, или аналогичным российским стандартом ГОСТ Р 52249–2009 «Правила производства и контроля качества лекарственных средств». Правила GMP направлены на предупреждение условий, которые могут привести к выпуску недоброкачественной продукции, и содержат требования к зданиям, оборудованию и персоналу, правильному построению технологического процесса производства и др. Наши чистые помещения соответствуют всем необходимым требованиям к их производству. Кроме того, многолетний опыт позволяет нашим специалистам воплощать в жизнь наиболее оригинальные проекты, гарантируя при этом высокое качество работ.

**Какое самое важное условие должно быть соблюдено для того, чтобы помещение отвечало своему назначению?**

Важным элементом в чистых помещениях является система вентиляции, по-

звляющая значительно снизить уровень загрязненности объекта. Максимально возможный уровень чистоты достигается за счет установки специальных высокоэффективных HEPA-фильтров. Также для избежания проникновения загрязненного воздуха из смежных помещений в более чистое создается повышенное давление за счет дисбаланса между вытяжным и приточным воздухом.

Для уменьшения загрязнения в чистых помещениях высокого класса применяются специальные системы вентиляции, при которых поток воздуха движется сверху вниз без турбулентностей, то есть ламинарно. При ламинарном потоке воздуха частицы грязи от людей и оборудования не разлетаются по всему помещению, а собираются потоком у пола. Вентиляция чистых помещений — один из основных видов деятельности компании «АйсЦех».

**Кроме вентиляционного оборудования, что входит в состав чистого помещения?**

Классическое чистое помещение состоит из стеновых конструкций: глухих либо остекленных стеновых панелей, окон, дверей. Кроме того, необходимы панельные потолки (исключительно герметичные) и специальные светильники, антистатическое напольное покрытие. Также нужны передаточные окна и воздушные шлюзы. Помимо них работают модульные фильтры, создающие внутри помещения чистые зоны.

**Поскольку чистые помещения отличаются от обычных, их стоимость, наоборот, очень высока?**

Специфика работы с чистыми помещениями действительно значительно отличается. При этом, как ни странно, некоторые заказчики считают, что чистые помещения должны делаться по тем же правилам и нормам и по тем же ценам, что и любой торговый комплекс. Но это



не так — воздуховоды для чистых помещений, внешне сходные с теми, что устанавливаются в других помещениях, будут отличаться по своим параметрам и технологии монтажа. Добавьте к этому дезинфекцию, которую порой заказчик не берет в расчет. При этом стоимость чистых помещений от нашей компании доступна для большинства потребительских категорий — главным образом за счет собственного производства, а также своих опытных специалистов. Кстати, под это направление — чистые помещения — мы брали специалистов узкой направленности. Наши технологи, инженеры-проектировщики прежде занимались и продолжают работать только с чистыми помещениями, поскольку понимание специфики приходит лишь с опытом.

Возвращаясь к стоимости работ, отмечу, что мы даем заказчикам право выбора. Получив коммерческое предложение на проектирование и монтаж после согласования техзадания (которое порой заказчик не может четко сформулировать — это делают наши специалисты), клиент вправе провести свой тендер. Мы не препятствуем его выбору оптимального подрядчика.

**Чем еще, кроме гарантированного качества при адекватной стоимости работ, ваша компания привлекательна для заказчиков?**

Отличаемся нестандартным подходом, поскольку не работаем по лекалу. Рассматриваем каждый конкретный заказ, проблему. Наша гарантия длится 36 месяцев, тогда как другие строительные компании предоставляют ее на год-два. А самое главное — мы никогда не бросаем заказчика. Для компании малого и среднего бизнеса, каковой мы являемся, репутация крайне важна. В своей работе мы стремимся избегать шаблонов, стараясь найти оптимальные подходы для решения задач. Для постоянных и надежных заказчиков-партнеров нашей организации всегда существуют приемлемые условия оплаты, в том числе открытая кредитная линия, рассрочка платежей. Показательно также, что в компании работают проверенные люди, сотрудничающие с «АйсЦех» с момента образования.

В планах у нас освоение нового направления — выполнение полного комплекса работ по лечебно-профилактическим учреждениям, начиная от закладки фундамента и заканчивая пусконаладочными работами. Ведь, когда процесс производства сосредоточен в одних руках, он протекает быстрее, легче и стоит дешевле. При этом спросить можно с одного лица.

**Равиль Ахмедович, что бы вы хотели сказать в завершение интервью?**

Я желаю своим потенциальным заказчикам не гоняться за громкими брендами, а присмотреться к небольшим предприятиям, поскольку именно они являются локомотивом отрасли. Не всегда раскрученные компании служат эталоном качества, тогда как менее именитые организации более ответственно относятся и к своей работе, и к проблемам заказчика. Надеюсь, что вместе с нашими партнерами мы будем развиваться дальше.





# АССОЦИАЦИЯ АПФ



АССОЦИАЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ  
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ И  
МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ

**Ассоциация производителей фармацевтической продукции и медицинских изделий (Ассоциация АПФ) — одна из ведущих, пользующаяся авторитетом организация, объединяющая в своих рядах отечественных производителей медицинской продукции и ее дистрибьюторов. Ассоциация АПФ представляет интересы производителей медицинской продукции в государственных, контрольных и надзорных органах, оказывает содействие в деятельности предприятий с целью повышения конкурентоспособности российской продукции. Основная задача Ассоциации АПФ — помощь развитию отечественных производителей лекарственных средств и медицинских изделий, отвечающих требованиям стандартов GMP и/или ISO, обеспечивающих здравоохранение России качественной и доступной продукцией медицинского назначения. Ассоциация АПФ является членом Экспертного совета при Минпромторге России по развитию фармацевтической промышленности, Координационного совета в сфере обращения лекарственных средств и медицинских изделий при Минздраве России, Экспертного совета по развитию конкуренции в социальной сфере и развитию здравоохранения ФАС России, рабочей группы по формированию общих подходов к регулированию обращения лекарственных средств в рамках Евразийского экономического союза, Совета Государственной фармакопеи Минздрава России. О деятельности Ассоциации АПФ рассказывают председатель Координационного совета Надежда Константиновна Дараган и исполнительный директор Олег Сергеевич Руденко.**

## Какие предприятия на сегодняшний день входят в состав Ассоциации АПФ?

В составе Ассоциации АПФ — производители субстанций, лекарственных, иммунобиологических препаратов, медицинских изделий: «АПФ-трейдинг», «Алфарм», «ИммуноГем», «Гритвак», «ЛНАФАРМ», «Мосфарма», «Дальхимфарм», «Озон», «Активный Компонент», «Вертекс», ФГУП «ГосЗМП», «Пептоген», «Самарамедпром», «Альтфарм», «Сахармедпром», «Красногорсклексредства», «Эвалар», «Вифитех», «Здоровье», «Канонфарма продакшн», «Татхимфармпрепараты», «Фармапол-Волга», «Производственное объединение «Завод им. Серго», «ПИК-ФАРМА», «Гомеопатическая фармацевтика», «РОЗЛЕКС ФАРМ», ФГУП НПЦ «Фармзащита» ФМБА России.

## Расскажите о наиболее актуальных вопросах, которые сегодня находятся на повестке дня у Ассоциации АПФ?

Сейчас одним из актуальных вопросов является вопрос регулирования цен на лекарственные препараты, входящие в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП).

Анализ ситуации на фармацевтическом рынке, сложившейся в настоящее время, показывает, что многие российские предприятия, выпускающие дешевые лекарственные препараты, в том числе поставляемые в рамках программы обеспечения необходимыми лекарственными средствами (ОНЛС) вынуждены прекратить их производство и уйти с рынка, в то время как производители таких же препаратов, но по более высокой цене (как правило, иностранные), остаются



**ОЛЕГ СЕРГЕЕВИЧ  
РУДЕНКО,**  
исполнительный директор



**НАДЕЖДА КОНСТАНТИНОВНА  
ДАРАГАН,**  
председатель Координационного совета

на рынке и уверенно занимают освободившуюся нишу.

Существующая методика установления предельных отпускных цен на лекарственные препараты, включенные в перечень ЖНВЛП, для отечественных и зарубежных производителей отличается. Российские предприятия должны представлять детальную калькуляцию своих затрат, в то время как иностранные освобождены от этого бремени. Кроме того, для отечественных препаратов существует жесткая привязка к средневзвешенной цене за предыдущий период, которая не учитывает растущие издержки (обслуживание кредитов, инфляцию, рост стоимости услуг естественных монополий, инвестиции и т.п.).

Необходимо отметить, что поскольку существенно увеличились цены на сырье,

вспомогательные материалы, фармацевтические субстанции, изменился валютный курс, а также увеличились накладные расходы, затраты предприятий на производство лекарственных препаратов, в том числе из списка ЖНВЛП существенно повысились, производство многих лекарственных препаратов стало нерентабельным.

Следует отметить, что номенклатура продукции многих отечественных предприятий составляет до 70% лекарственных препаратов, входящих в перечень ЖНВЛП, при этом затраты на их производство иногда превышают зарегистрированную цену в два и более раз. Таким образом, возникает реальная угроза прекращения производства этих препаратов, а это в свою очередь существенно снизит обеспечение населения страны, особенно мало-

## АССОЦИАЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ И МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ

	ООО «Алфарм»		ЗАО «Вертекс» www.vertex.spb.ru		ЗАО Фирма «Здоровье» www.lektrava.ru
	ЗАО «ИммуноГем»		ФГУП «ГосЗМП» www.goszmp.mpi.ru		ОАО «Производственное объединение «Завод им. Серго» www.pozis.ru
	ООО «Гритвак» www.atvd-team.ru		ЗАО «Пептоген» www.peptogen.ru		ЗАО «АПФ-трейдинг» www.apftrading.ru
	ООО «ЛАНАФАРМ» www.itk-pharm.ru		ОАО «Самарамедпром» www.samamedprom.ru		ОАО «Татхимфармпрепараты» www.tatpharm.ru
	ЗАО «Мосфарма» www.mosfarma.ru		ООО «Альтфарм» www.altpharm.ru		ООО «Фармапол-Волга»
	ЗАО «Канонфарма продакшн» www.canonpharma.ru		ОАО «Сахамедпром» www.sakhamedprom.ru		ООО «ПИК-ФАРМА» www.pikfarma.ru
	ОАО «Дальхимфарм» www.dhf.khv.ru		ОАО «Красногорскле-средства» www.lektravy.ru		ООО «Гомеопатическая фармация» gomeofarm.ru
	ООО «Озон» www.ozonpharm.ru		ЗАО «Эвалар» www.evalar.ru		ООО «РОЗЛЕКС ФАРМ» www.rozlex.ru
	ЗАО «Активный Компонент» www.acticomp.ru		ЗАО «Вифитех» www.vifiteh.ru		ФГУП НПЦ «Фарм-защита» ФМБА России www.atompharm.ru

имущих слоев, так как в аптеках исчезнут отечественные недорогие лекарственные препараты. О том, что заниженные цены вредны для развития фармацевтической промышленности, сейчас никто не говорит, а это очень важный момент, особенно в сложившейся международной ситуации.

Еще в 2010 г. наша Ассоциация обратилась к Т.А. Голиковой (на тот момент министр здравоохранения и социального развития Российской Федерации) с предложением не регулировать цену препаратов, стоимость которых ниже 100 рублей, а дать возможность предприятиям в уведомительном порядке информировать, по какой цене они будут продавать. Мы писали письма на эту тему заместителю председателя Правительства РФ О.Ю. Голодец, Президенту РФ В.В. Путину, но всегда получали ответ от Минздрава РФ, который сводился к разъяснению существующей методики цен на ЖНВЛП.

Недавно мы встречались с заместителем руководителя Федеральной антимонопольной службы А.Б. Кашеваровым. Видим, что есть понимание, и очень надеемся, что до конца 2015 г. этот вопрос разрешится, поскольку сейчас ФАС России ведется активная работа по определению концепции методики цен на ЖНВЛП. Ассоциация АПФ является членом Экс-

пертного совета по развитию конкуренции в социальной сфере и развитию здравоохранения и принимает активное участие в этой работе.

### Какие мероприятия Ассоциация АПФ организует для своих участников?

Мы регулярно проводим семинары, собрания, конференции. Например, 11 ноября состоялся семинар для уполномоченных лиц предприятий — членов нашей Ассоциации. Уполномоченное лицо — это сотрудник, который принимает решение о выпуске лекарственного препарата в гражданский оборот с учетом соблюдения принципов GMP при его производстве, а также соответствие материалам регистрационного досье.

На наши общие собрания мы всегда приглашаем представителей Минздрава России, Минпромторга России, Росздравнадзора ФАС России и других ведомств. На последнем собрании у нас присутствовали заместитель руководителя Департамента развития фармацевтической и медицинской промышленности Минпромторга России А.В. Алехин и заместитель руководителя Департамента государственного регулирования обращения лекарственных средств Минздрава России Ф.А. Романов.

А.В. Алехин выступил с сообщением о предоставлении субсидий из Федерального бюджета промышленным предприятиям на компенсацию части затрат по организации производства лекарственных средств и проведению клинических испытаний. Сообщение вызвало большой интерес у участников собрания. А.В. Алехин подробно разъяснил многие положения принятых постановлений Правительства РФ по этому вопросу.

Ф.А. Романов выступил с информацией о новых правилах, утвержденных постановлением Правительства РФ, государственной регистрации и перерегистрации, устанавливаемых производителями предельных отпускных цен на лекарственные препараты, включенные в перечень ЖНВЛП. Он также ответил на многочисленные вопросы участников собрания.

Ассоциация АПФ представляет интересы отечественных производителей медицинской продукции в государственных, контрольных и надзорных органах, оказывает содействие в деятельности предприятий. Ассоциация открыта для сотрудничества со всеми предприятиями, общественными организациями и объединениями, выступающими за развитие и укрепление российского производственного потенциала в фармацевтической сфере.



# ДОКТОР РЕТТЕР МСК

## СПАСАТЕЛЬНЫЙ КРУГ



Международный бренд «Спасательный круг» — это 100%-ная гарантия качества и высокой эффективности. Безопасность препаратов этой марки подтверждена результатами многочисленных испытаний, проведенных в соответствии с современными международными требованиями и стандартами. Препараты ТМ «Спасательный круг» являются синергетическим соединением традиционных компонентов растительного происхождения и ультрасовременных биотехнологических продуктов. Продукция «Спасательный круг» производится одним из лидеров европейского парафармацевтического рынка — компанией Dr Retter EC (Польша). Сегодня этот бренд хорошо известен в Германии, Англии, Болгарии, Украине, Казахстане, Белоруссии, Литве, Латвии, Эстонии. В 2014 г. и российский потребитель получил возможность познакомиться с высокоэффективными препаратами ТМ «Спасательный круг». О достоинствах этого бренда и деятельности «Доктор Реттер Мск» (Москва) мы беседуем с генеральным директором Алексеем Николаевичем Шкатулой.

**Почему для продвижения в России вы выбрали именно торговую марку «Спасательный круг», и в чем ее сильные стороны?**

Мы очень долго занимались выбором бренда. Российский потребитель достоин самого лучшего, поэтому для нас принципиальное значение имело высокое качество препаратов. В итоге мы нашли продукцию, которая была уже русифицирована и подходила под наши климатические и сложные экономические условия. Каждый препарат ТМ «Спасательный круг» совершенен, начиная от базовых ингредиентов до упаковок.

Вся продукция произведена в соответствии с европейскими нормами качества, безопасности и эффективности. В состав входят экстракты лекарственных растений и концентраты натуральных компонентов. Продукция является поликомпонентной (до 10 и более активных ингредиентов в составе), что и обуславливает высокую эффективность средств для наружного применения. При ее производстве используется только высококачественное сырье и материалы. Поставщики Dr Retter EC — фирмы с международным признанием и высокой репутацией.

Также для нас большое значение имеет цена продукции «на полке». ТМ «Спасательный круг» при высочайшем качестве и эффективности является фактически единственным европейским представителем в своей ценовой категории, хотя препараты и стоят несколько дороже российских аналогов.

**Расскажите об ассортименте ТМ «Спасательный круг».**

Наша продукция разделяется на несколько групп. В линейке представлены средства для ухода за губами: семь видов гигиенических губных помад (алоэ, какао, облепиха, олива, прополис, ромашка, чайное дерево) и семь видов регенерирующих бальзамов для губ (японская вишня, нежная малина, сладкая ваниль, сочная клубника, лимон & мята, мед & прополис, лакомый персик).

Другая группа — препараты для здоровья кожи ног (крем для усталых ног, крем для ног с мумие и чайным деревом, бальзам для пяток).

Следующая группа — препараты для молодости и здоровья кожи лица, области декольте и рук (крем для лица мультивитаминный, крем-гель для век от отеков и синяков, крем-актив для лица против капиллярной сетки, гель с гиалуроновой кислотой 3,0%, кальциевый крем, гель для угревой кожи, крем для рук с мумие и прополисом, активный отбеливающий крем).

Еще одна группа — препараты для здоровья мышц и суставов (крем-бальзам для колен, медвежий фитобальзам, муравьиный бальзам и еще много разогревающих и питающих бальзамов на любой вкус).

Также в нашем ассортименте представлены препараты для лечения простуды и гриппа, быстрой регенерации кожи, от синяков, ушибов и растяжений, для интимных частей тела и пр.

**Какие новинки вы представили на российский рынок?**

В 2015 г. мы вывели три вида регенерирующих бальзамов для губ, предназначенных в первую очередь для применения в летний период, так как они содержат солнцезащитный фактор.

Кроме того, наша компания представила на рынок новую линейку — «Олиготерапия», в которую входят 1%-ная гиалуроновая кислота Hi-1 для ежедневного ухода и четыре вида репейных масел высокой степени очистки (натуральное активное репейное масло, репейное масло с живительными маслами, на целебных травах и с красным перцем).

Преимущество наших препаратов с гиалуроновой кислотой в том, что они дешевле аналогичных препаратов других европейских брендов в два-три раза при таком же качестве.

Планируем к весне 2016 г. расширить линейку «Олиготерапия» еще четырьмя продуктами для ухода за кожей и телом.

**Вы упомянули, что препараты ТМ «Спасательный круг» стоят несколько дороже российских аналогов. Возможно, производя их в России, вы займете одну ценовую нишу с отечественным производителем при европейском качестве...**

В составе многих наших продуктов содержится до 10 активных компонентов, и, чтобы препараты имели реальный



срок хранения три–четыре года, необходимо высокотехнологичное чистое производство. Мы действительно пытались перенести производство из Варшавы в Россию, но поняли, что это невозможно, нужно будет строить производство с нуля. Мы не нашли ни одной площадки, которая бы удовлетворяла необходимым требованиям. Очень высоки требования к внешнему виду и качеству упаковки. Сотни факторов влияют на внешний вид продукта. Наша туба приятна на ощупь, у нее скругленные края, ровная спайка, надежный и удобный колпачок. Конечно, и коробку, и тубу можно закупить в другой стране, но в России мало производств, где есть оборудование, которое бы при запайке делало уголки не острыми, а округлыми, и спайка была бы идеальной. Что касается варки самих составов, то здесь ситуация еще хуже. Мы общались с технологами различных заводов, которые говорили, что продукция, произведенная на их оборудовании, будет иметь срок годности год, максимум два. И это зависит не от составов, а именно от технологии производства. Поэтому мы пока отказались от идеи перенести производство в Россию.

### **Где можно приобрести продукцию ТМ «Спасательный круг»?**

В аптеках и косметических магазинах Москвы, Санкт–Петербурга, Новосибирска, Уфы, Республики Крым. Сейчас подключены к сотрудничеству несколько межрегиональных дистрибьюторов разного уровня, надеемся, что наша продукция появится в Орле, Воронеже, Твери, Кургане и т. д.

Также препараты «Спасательный круг» можно купить через наш интернет–магазин <http://shop.drretter.info> и интернет–гипермаркет «Утконос».

### **Почему дистрибьюторским компаниям выгодно и удобно работать с вами?**

Во–первых, торговая марка «Спасательный круг» имеет огромный потенциал. Во–вторых, на сегодняшний день нашей продукции нет у национальных дистрибьюторов и в ближайшее время не появится, поэтому если мы начинаем работать с дистрибьютором в каком–то конкретном регионе, то данная торговая марка будет только у него. В–третьих, продукция «Спасательный круг» продает сама себя. Если потребитель попробовал наш препарат, то он купит его еще раз и порекомендует своим друзьям и знакомым. В–четвертых, мы придерживаемся единой ценовой политики на территории всей страны и контролируем это. Маржа небольшая, и честное ее распределение во всем канале распространения — от нас до розничной точки — важный момент. Мы стараемся



*В подшефном детском доме*

контролировать цены, по которым продает дистрибьютор и по которым эту продукцию получают аптеки, чтобы сохранить интерес к нашему бренду и у аптек, и у дистрибьюторов любого звена.

### **Вы упомянули, что на сегодняшний день вашей продукции нет у национальных дистрибьюторов и в ближайшее время не будет. Почему не планируете работать с ними?**

В прошлом году компания «Доктор Реттер Мск» начала сотрудничество с одним национальным дистрибьютором, но в скором времени прекратила работать с ним. К сожалению, ценовая политика национального дистрибьютора не позволяет продвигать продукцию никакими другими способами, кроме как через него, соответственно, мы не имели обратной связи с розницей и не могли заниматься продвижением наших препаратов полноценным образом, не хватало средств на работу с конечным потребителем и на полноценную мотивацию розничных сетей, а идти по пути производителя СТМ для логистической компании нам не интересно. Это бесперспективно.

### **Чем привлекательно для розничных сетей сотрудничество с вашей компанией?**

«Доктор Реттер Мск» за счет собственных средств проводит обучение провизоров, снабжает аптеки рекламной полиграфией, промоматериалами и пакетами, проводит акции, осуществляет контроль за выкладкой и пр.

Наша компания приглашает к прямому сотрудничеству все крупные аптечные сети любого региона РФ, у которых есть свои комплектующие склады и которые

могут закупать у нас продукцию централизованно. Работа напрямую позволит нам вкладывать больше в продвижение нашей продукции в данной сети и гибко реагировать на изменения рынка.

### **Что бы вы хотели сказать в завершение интервью вашим потенциальным клиентам?**

Конечно, основная цель любой компании — получение прибыли, но зарабатывать деньги можно разными способами. Например, «выкинуть» продукт–однодневку на рынок, запустить мощную рекламную кампанию, получит прибыль, а потом перекинуться на другой продукт и т. д. А можно годами работать с одной торговой маркой, совершенствуя продукцию, это я называю социальным подход — внимательное отношение к потребностям потребителей и партнеров. Социального подхода мы придерживаемся не только в бизнесе, но и в жизни. Мы поддерживаем благотворительный фонд «Рунет» (<http://fondrunet.ru>). Участники и сотрудники «Доктор Реттер Мск» познакомились задолго до работы с торговой маркой «Спасательный круг», именно занимаясь совместно благотворительной деятельностью. С начала 2000–х гг. мы организовывали работу поисковых отрядов на севере России, помогали отделениям отказников в Ленинградской и Московской областях, закупали оборудование для интернатов с «тяжелыми» детьми, собирали деньги на дорогие операции младенцам. В 2011 г. зарегистрировали благотворительный фонд «Рунет» (назвали так, потому что познакомились в сети интернет). Сотрудничество продолжается и сейчас: с каждой поставки «Доктор Реттер Мск» перечисляет средства на проекты благотворительного фонда.



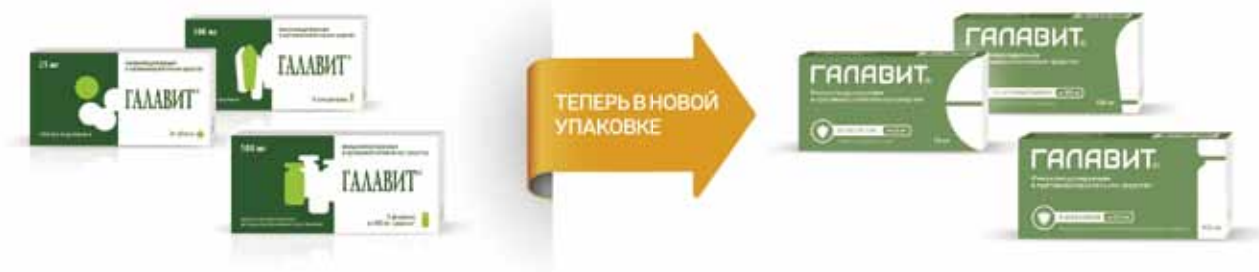
# ПАТОГЕНЕТИЧЕСКАЯ ТЕРАПИЯ ВОСПАЛИТЕЛЬНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ ЛЮБОЙ ЭТИОЛОГИИ

## ОРИГИНАЛЬНАЯ МОЛЕКУЛА ГАЛАВИТ®<sup>1</sup>

- УНИЧТОЖАЕТ ВИРУСЫ И БАКТЕРИИ
- СНИМАЕТ ВОСПАЛЕНИЕ
- ВОССТАНАВЛИВАЕТ ПОВРЕЖДЕННУЮ ВОСПАЛЕНИЕМ ТКАНЬ
- УКРЕПЛЯЕТ ИММУНИТЕТ

### ПРИМЕНЕНИЕ ГАЛАВИТ®<sup>2</sup>

- Снижает выраженность воспалительной реакции
- Снижает риск развития осложнений воспаления
- Сокращает длительность болезни
- Способствует стабильной и продолжительной ремиссии
- Повышает качество жизни пациентов



### СХЕМА ЛЕЧЕНИЯ «ТРИ ПЯТЕРКИ» КУРС 15 ДОЗ ЗА 1 МЕСЯЦ

- Первые пять дней: 5 доз по 100мг/сут ежедневно
- Следующие 10 дней: 5 доз по 100мг/сут через день
- Следующие 15 дней: 5 доз по 100мг/сут через каждые 2 дня


Перед назначением препарата  
следует ознакомиться с инструкцией

Per. уд: ЛСР-008746/09,  
P N 000088/02, P N 000088/03,  
Код АТХ: L03, G02, M01

<sup>1</sup> – РУ: ЛСР-008746/09; P N 000088/03

<sup>2</sup> – Ф.А. Черноусов, Л.И. Винницкий. Профилактика послеоперационных осложнений с применением иммуномодулятора Галавита: метаанализ исследований. 8 | хирургия | №2 | 2012 | приложение consilium medicum

---



## Редакция журнала «Бизнес столицы» поздравляет патентного поверенного **ТАТЬЯНУ АЛЕКСЕЕВНУ ВАХНИНУ** с юбилеем

Татьяна Алексеевна — один из самых известных юристов и патентных поверенных в России в области интеллектуальной собственности. На протяжении многих лет она ведет дела по товарным знакам в сфере медицины и фармакологии и защищает своих клиентов — крупные фармацевтические и медицинские корпорации в России и за рубежом. В 2015 году ей удалось выиграть громкое дело и получить рекордную компенсацию для своего клиента (международной фармацевтической компании) за нарушение прав на товарный знак в размере 1,1 млн долларов.


Татьяна Алексеевна — Почетный адвокат Российской Федерации, неоднократно номинирована рядом международных изданий как ведущий специалист в области патентных споров и включена в международный список «IP Luminaries» («Знаменитые специалисты в области IP») в 2008 году.

Ряд влиятельных международных изданий — CHAMBERS GLOBAL «The World's Leading Lawyers for Business», «Managing Intellectual Property», «Expert Guides», «Who is Who Legal», «Which Lawyer?», «Legal500», «The Best Lawyers» и другие — включили старшего партнера фирмы Татьяну Вахнину в свои списки ведущих компаний/индивидуальных специалистов в области интеллектуальной собственности в России за 2008–2015 гг.



***Мы поздравляем Татьяну Алексеевну с юбилеем  
и желаем ей здоровья и новых громких побед!***

---





# ЛАЙФКОР ИНТЕРНЕШНЛ

ЛайфКор  
Интернешнл

Сегодня продукцией «ЛайфКор Интернешнл» оснащены не только многие лечебно-профилактические учреждения РФ, но и Армении, Казахстана, Киргизии, Таджикистана, Украины и т.д. Это неудивительно: компания вот уже 18 лет поставляет на российский рынок высококачественные кислородные концентраторы фирмы AirSep (США) — ведущего мирового производителя кислородного оборудования.

«Секрет успешного многолетнего присутствия на отечественном рынке состоит в том, — говорит Людмила Эдуардовна Агапитова, президент группы компаний «ЛайфКор», — что мы предлагаем качественное и надежное оборудование, квалифицированный технический сервис и весь возможный спектр кислородного оборудования, который существует сегодня в мире. Все это позволяет нам стабильно развиваться и приносить пользу людям».

Людмила Эдуардовна, расскажите о последних разработках компании.

В 2013 г. «ЛайфКор Интернешнл» вывела на рынок «Фокус» — самый маленький в мире портативный кислородный концентратор. Его вес составляет всего 800 грамм! Он может работать как от сети, так и от аккумулятора, что позволяет использовать его дома, на улице и в машине. «Фокус» работает до полутора часов с внешним аккумулятором и до восьми часов — с дополнительным поясом-аккумулятором AirBelt весом 0,8 кг. Этот пояс не только функционален, но и презентабелен, легок и эргономичен. Он обеспечивает пользователю до девяти часов работы между перезарядками аккумулятора.

Также мы представили на рынок еще один портативный кислородный концентратор в двух модификациях «ФриСтайл 3» и «ФриСтайл 5» (производительностью 3 и 5 литров в минуту соответственно). «ФриСтайл» — миниатюрный стильный концентратор, предназначенный для людей, ведущих ак-



Президент группы компаний «ЛайфКор» — Людмила Эдуардовна Агапитова. Окончила Институт иностранных языков им. Мориса Тореза и Университет в штате Техас (США). После окончания первого вуза преподавала на кафедре иностранных языков МТИПП, работала учителем в школе и гидом-переводчиком в «Интуристе». Затем открыла переводческую компанию в США. После возвращения в Россию участвовала в проекте по созданию международной космической станции. Благополучно завершив проект, Людмила Эдуардовна занялась продвижением товаров таких марок, как «Олейна», «Нестле». В 1997 г. возглавила компанию «ЛайфКор Интернешнл».

В 2013 г. «ЛайфКор Интернешнл» вывела на рынок «Фокус» — самый маленький в мире портативный кислородный концентратор. Его вес составляет всего 800 грамм! Он может работать как от сети, так и от аккумулятора, что позволяет использовать его дома, на улице и в машине.



тивный образ жизни. «ФриСтайл 3» и «ФриСтайл 5» работают от внутреннего и внешнего аккумулятора. Теперь пациенты, нуждающиеся в кислороде, могут посещать и участвовать в спортивных мероприятиях, проходить очное обучение, путешествовать.

Также мы доработали блок-контейнер для стационарных установок с учетом климатических условий. Напомним, что компания «ЛайфКор Интернешнл» предлагает размещение кислородных установок в контейнере (кислородный завод в собственном доме). Клиенту

нужно только сообщить необходимый объем производства кислорода, а мы предложим модель и технический проект. Все остальные задачи решаем мы. Мы оснастили контейнер вентиляционной системой, системами отопления и кондиционирования, пожарной и газовой системами безопасности. Клиент выделяет площадку под контейнер, а мы поставим готовый завод под ключ. Останется только подсоединить завод к электропитанию и к кислородной магистрали. Недавно мы поставили такое оборудование на Чукотку.

**Помимо кислородных концентраторов компания «ЛайфКор Интернешнл» предлагает различные компрессоры. Расскажите подробнее об этом направлении.**

«ЛайфКор Интернешнл» стала официальным дилером фирм ЕКОМ (Словакия), НАУГ (Швейцария) и RIX Industries (США) в России по поставке компрессоров.

Безмасляные компрессоры ЕКОМ предназначены для обеспечения ЛПУ сжатым воздухом медицинского качества. Кислородные концентраторы «Релайент» и «МЗ-30» с дополнительными воздушными компрессорами обеспечивают аппараты ИВЛ и наркозно-дыхательные аппараты и кислородом, и сжатым воздухом.

Газовые безмасляные компрессоры НАУГ и кислородные компрессоры высокого давления RIX Industries мы используем при поставке кислородных установок в контейнере.

Компания НАУГ (Швейцария) занимается производством безмасляных компрессоров с 1953 г. Это надежные и высокотехнологичные компрессоры для безопасного сжатия различных газов.

Кислородные компрессоры высокого давления RIX Industries применяются для наполнения баллонов кислородом. Они разработаны специально под строгие требования безопасности и надежности.

Несмотря на то, что мы относительно недавно стали развивать данное направление, за короткий промежуток времени оснастили этим оборудованием много ЛПУ от Москвы до Чукотки. В рамках этого направления мы предлагаем полный комплекс услуг: разработку проекта, монтаж и запуск оборудования, инструктаж персонала о работе на нем, гарантийное и постгарантийное обслуживание.

**«ЛайфКор Интернешнл» стала официальным дилером фирм ЕКОМ (Словакия), НАУГ (Швейцария) и RIX Industries (США) в России по поставке компрессоров.**

**«ЛайфКор Интернешнл» не только занимается поставкой оборудования, но и совместно с компанией AirSep ведет разработки...**

Да, среди наших совместных разработок «Ультрокс» — компактное решение по обеспечению резервного запаса кислорода в баллонах. Это мини-станция, состоящая из кислородного концентратора и компрессора высокого давления. Полностью автономная автоматическая система обеспечивает заправку двух 40-литровых баллонов в сутки при давлении 152 атм. Идеальное решение для станций скорой помощи и подразделений МЧС. Также имеется модификация «Ультрокс плюс» для заправки четырех 40-литровых баллонов в сутки. «Ультрокс» может применяться не только в медицине, но и в промышленности. Недавно мы поставили это оборудование золотодобывающей компании.

Помимо этого наши инженеры разработали автоматический блок переключения подачи кислорода от завода на рампу в случае аварийной ситуации.

**Компания «ЛайфКор Интернешнл» регулярно выводит на рынок новые модели кислородных концентраторов, развивает новые направления деятельности. Над чем работаете сейчас?**

Планируем представить на российский рынок сосуда Дьюара компании



Chart Industries (США). За счет высоких технологий биоматериалы хранятся в них в два раза дольше, чем в российских аналогах. Но пока мы не можем зарегистрировать данную продукцию на территории РФ, как, впрочем, и любую другую от зарубежных производителей.

**С какими проблемами сталкивается сегодня ваш бизнес?**

Сейчас остро стоит вопрос об импортозамещении. Но в состоянии кризиса, в котором пребывает наша страна, нельзя создать что-то из ничего. Нужны капиталовложения, годы разработок и испытаний. Да и нужно ли в пике кому-то изобретать велосипед? Что же делать нашим пациентам и ЛПУ? Затрачивать средства на оборудование плохого качества? Кроме того, сокращаются расходы на ЛПУ и не только на оборудование, но даже и на расходные материалы. Не говоря уже о том, что сокращается само число больниц, опытных специалистов — врачей выкидывают на улицу, многим приходится переqualificироваться. Все это не может не сказаться на закупках кислородных концентраторов, такого жизненно важного оборудования. Есть проблемы и с регистрацией нового оборудования. В связи с постоянной сменой кадров в Росздравнадзоре решения постоянно откладываются, бюрократическая волокита растет. Хотелось бы надеяться, что ситуация улучшится, что скажется и на работе бизнеса, и на создании новых рабочих мест.

Несмотря на трудности в бизнесе медицинского оборудования в России, мы надеемся на улучшение ситуации в стране и возможность продолжать помогать пациентам и ЛПУ, поставляя наше оборудование.

**Мы доработали блок-контейнер для стационарных установок с учетом климатических условий.**





# МАСТЕР ЛАБ



А.М. Акмалов, С.Ю. Клименко, С.Л. Митрофанов

## Особенности автоматизации учета платных услуг в государственных медицинских учреждениях. Опыт внедрений

Отдел платных медицинских услуг, за редким исключением, есть в каждом государственном лечебном учреждении. Где-то он функционирует уже не первый год, где-то руководство медицинского учреждения только планирует открыть такой отдел.

На первый взгляд, что может быть проще? Есть нормативная база, описан перечень необходимых документов и порядок организации отдела — с этим, как правило, проблем не возникает. Они начинаются позже, уже после того, как утверждён прайс-лист, отремонтированы помещения и наняты сотрудники.

Как же достигнуть желаемого результата — высокой эффективности и прибыльности отдела, а главное, большого количества пациентов, оставшихся довольными уровнем полученного сервиса?

Открытие отдела платных медицинских услуг в государственном лечебном учреждении можно сравнить с открытием частной медицинской клиники, т.к. требуется решить схожий ряд организационных вопросов:

✓ **Помещение.** Важно правильно выбрать месторасположение. Лучший вариант — неподалеку от регистратуры или приемного отделения.

✓ **Лицензирование.** Как правило, не вызывает проблем.

✓ **Оборудование.** Государственные медицинские учреждения на момент открытия отдела платных услуг, как правило, уже оснащены качественным современным медицинским оборудованием. Если это не так, то данному вопросу следует уделить внимание.

✓ **Инфраструктура.** Обязательно нужно выделить/приобрести качественную надежную компьютерную технику, а также построить надежную и современную локальную вычислительную сеть, объединяющую рабочие места сотрудников отдела платных услуг и смежных отделов (регистратура, бухгалтерия, касса и т.п.). Если в учреждении нет IT-отдела, то для вы-

полнения подобной работы целесообразно привлечь специалистов со стороны, оказывающих соответствующие услуги.

✓ **Программное обеспечение.** Важно правильно выбрать медицинскую информационную систему, которая будет помощником в решении поставленных задач. Мы рекомендуем обратить внимание на бесплатно распространяемую медицинскую информационную систему MedWork (далее мы подробно рассмотрим функциональные возможности этой МИС).

✓ **Персонал.** Важно правильно мотивировать сотрудников. Существует несколько вариантов мотивации, наиболее эффективной является выплата фиксированного процента от оказанных ими услуг и/или выполненных назначений.

✓ **Реклама.** Требуется оформить вывеску, создать понятную пациентам навигацию в ЛПУ, сайт-визитку, подготовить информационные плакаты и видеоролики (при наличии в холлах ЛПУ мониторов). Заказать продвижение услуг в Интернете. На сегодняшний день есть специализированные ресурсы для пациентов, например, Medihost.ru (далее мы подробно поговорим о возможностях данного ресурса)

✓ **Бизнес-процессы.** Требуется тщательно продумать и описать бизнес-процессы. Перечень предоставляемых пациенту документов, последовательность их оформления, оптимизация маршрута движения пациента, создание клиентоориентированного сервиса и т.д. Предпочтительно выбрать МИС, в которой уже изначально есть необходимые документы (договор, информированное согласие, акт, счет и т.д.) и заложены оптимальные бизнес-процессы.

Медицинская информационная система MedWork разработана компанией «Мастер Лаб» (Master Lab) для решения комплекса лечебных и управленческих задач, стоящих перед современной поликлиникой и стационаром. МИС MedWork — полнофункциональная, легко масштабируемая и открытая система, рабочий

инструмент руководителя, врача и всех сотрудников клиники. Постоянно растущая функциональность системы придает ей новые конкурентные преимущества, а клиентам — удобство работы.

Компанией «Мастер Лаб» успешно автоматизированы сотни медучреждений, в которых эксплуатируются тысячи рабочих мест. Коммерческая успешность программы дала возможность компании предоставлять MedWork бесплатно государственным медучреждениям. Опыт внедрений, исчисляющийся сотнями (за 25 лет), позволил выделить несколько основных особенностей автоматизации отдела платных услуг в государственных медицинских учреждениях:

✓ **Необходимость быстрой и легкой установки, настройки системы и обучения сотрудников отдела платных услуг.** В реальных условиях установка и настройка системы MedWork производится за один выезд инженера либо самостоятельно, силами IT-отдела учреждения. Подобный результат обеспечивается преднастроенностью коробочного решения и богатым арсеналом механизмов ведения, импорта-экспорта реестров услуг.

✓ **Загрузка отдела платных услуг с формированием большого количества сопроводительных документов:** информированное согласие на оказание платных медицинских услуг, договор, счет, прием оплаты. Все должно происходить последовательно, без «лишних кликов».

✓ **Многообразие форм учета услуг в государственных учреждениях, одновременно их существование:** ОМС, ДМС, платные услуги. Все формы медицинского обслуживания должны гармонично существовать. В MedWork это решается механизмом прикрепления пациентов. Пациент может и обслуживаться по ОМС, и получать платные услуги, и выполнять лечение в рамках работы ЛПУ со страховыми компаниями по ДМС.

✓ **Необходимость интеграции с внешними системами и оборудованием.**

ППО ОМС, ЕМИАС, реестры из страховых компаний, интеграция с фискальными регистраторами и POS-терминалами.

**МИС MedWork «из коробки» уже содержит шаблоны следующих документов:**

- ✓ Типовые варианты договора с пациентом (на разовые услуги, на предоставление платных медицинских услуг, на годовое обслуживание).

- ✓ Информированное добровольное согласие пациента на платные медицинские услуги.

- ✓ Информированное согласие пациента на хранение и обработку персональных данных в соответствии с требованием Федерального закона № 152.

- ✓ Счет с расшифровкой перечня оказанных услуг.

- ✓ Акт о выполненных работах.

- ✓ Всевозможные варианты реестра оказанных услуг для страховых компаний.

**С помощью МИС MedWork можно автоматизировать следующие бизнес-процессы платного отделения:**

- ✓ Работа с базой пациентов, формирование выгрузок списка пациентов по различным критериям (прикрепление, пол, возраст, диагноз и т.п.).

- ✓ Ведение расписания работы врачей и кабинетов.

- ✓ Учет прикреплений пациентов (договор с пациентом, договор с юр. лицом, ДМС).

- ✓ Формирование и печать договоров на оказание платных услуг.

- ✓ Формирование счетов для пациентов.

- ✓ Гибкая система учета оплат:

- отдельный учет оплат наличными, пластиковыми карточками, банковскими переводами;

- возможность частичной оплаты счетов;

- работа с лицевым счетом пациента (депозит);

- интеграция с фискальными регистраторами и POS-терминалами, автоматическая печать чеков из МИС;

- поддержка бонусных программ и акций для пациентов.

- ✓ Работа с ДМС:

- ведение базы договоров с контрагентами;

- ведение справочника программ прикрепления (страховых программ);

- возможность быстрого импорта в систему получаемых от контрагентов списков прикрепленного контингента;

- формирование счетов для контрагентов, печать реестров оказанных услуг;

- учет полученных оплат и актов медико-экономических экспертиз.

- ✓ Формирование любой финансовой отчетности (помимо готовых предустановленных отчетов МИС содержит встроенный конструктор отчетов).

- ✓ Автоматический расчет заработной платы сотрудников по различным критериям и их комбинациям:

- на основании назначенных и оказанных пациентам услуг;

- повременная оплата;

- фиксированный оклад.

Автоматизация отдела платных услуг в медучреждении — это, как правило, только начальный этап по переводу всего учреждения на использование одной медицинской информационной системы, поэтому крайне важно сделать правильный выбор. Медицинская информационная система MedWork предназначена для автоматизации медицинских учреждений любого профиля и обеспечивает:

- ✓ Ведение истории болезни и амбулаторной карты.

- ✓ Охват всех основных этапов лечебного процесса.

- ✓ Получение и обработку медицинской и финансовой статистики.

- ✓ Подготовку и печать выписок.

- ✓ Планирование приемов, лечебной работы.

- ✓ Взаимодействие с организациями и страховыми компаниями по ОМС.

- ✓ Проектирование и формирование выходных отчетных форм.

- ✓ Применима во всех типах лечебных учреждений благодаря:

- полной настраиваемости пользователем всех форм ввода и выписок;

- легкости администрирования и обучения;

- масштабируемости системы от использования в медпункте до крупного медицинского учреждения, диагностическом центре, больнице из нескольких зданий;

- гибкости и удобству системы в настройке профилей пользователей, в интеграции с существующими программами, экспорте-импорте данных из существующих программ;

- открытости системы для доработки и сопровождения как персоналом медицинского учреждения, так и сторонними разработчиками.

**Свободно распространяемая МИС MedWork включает в себя в том числе следующий уникальный функционал:**

- ✓ Автоматизированное планирование ресурсов расписания.

- ✓ Персонализация пользователей, посетителей и их документов, в том числе

с использованием маркировки штрих-кодом.

- ✓ Надежная авторизация доступа к финансовой информации с использованием USB-ключей на основе flash-накопителей.

- ✓ Возможность интеграции с любой программой IP-телефонии.

- ✓ Интеграция с лабораториями: в системе реализована возможность формирования заявок, адресованных внешним лабораториям, такими как KDL-Test, ЦМД, Инвитро, Ниармедик, Сити-лаб, а также внутренним лабораториям, использующим в своей работе ЛИС Ариадна, ЛИС МедАп, ЛИС Алиса. После отправки заявок система позволяет загрузить результаты и разложить их по картам пациентов.

- ✓ Интеграция с федеральными сервисами и системами, включая интеграцию с сервисами ЕГИЗС и ЕМИАС, взаимодействие с организациями и страховыми компаниями по ОМС и ДМС.

- ✓ Доступ к различным медицинским справочникам.

Как уже было сказано ранее, помимо выбора правильной МИС очень важно уделить внимание рекламе. Для этой цели можно рассмотреть специализированный сайт Medihost.ru

Medihost.ru — это портал, разработанный компанией «Мастер Лаб» для создания единого информационного пространства, в котором любая медицинская организация может проинформировать своих пациентов, в том числе потенциальных, о своем режиме работы и местоположении, о спектре предоставляемых услуг и проводимых акциях, о квалификации своих сотрудников. Также учреждение может открыть на портале онлайн-запись на прием к своим специалистам и помочь пациенту выбрать нужного специалиста. Ежедневно портал посещают более 40 тысяч пациентов из всех регионов России, которые успешно получают необходимую помощь в выборе хорошего врача. Портал содержит огромную базу врачей и клиник, по которым пользователи могут оставлять и просматривать отзывы.

В 2010 г. министр здравоохранения России В.И. Скворцова вручила portalу Medihost.ru награду — диплом победителя конкурса «Лучшая медицинская информационная система». Во время вручения В.И. Скворцова особо отметила актуальность и значимость проделанной работы, особенно в свете того внимания, которое уделяется Минздравом и правительством развитию ИТ в области автоматизации отрасли.

О том, как получить медицинскую информационную систему, можно узнать из раздела «Акции» на сайте medwork.ru.



# МЕДИНФОРМ



**Рынок регистрации и сертификации медицинской продукции сформировался в нашей стране относительно недавно. Отсутствие учебных заведений, которые бы готовили специалистов для данной сферы, постоянно меняющаяся законодательная база и бюрократизация регулирующих органов накладывают свою специфику и сложности на ведение бизнеса. О том, как сегодня развивается этот рынок и в чем преимущество передачи услуг по регистрации специализированной организации, мы беседуем с генеральным директором компании «МедИнформ» Романом Михайловичем Проценко.**



**Генеральный директор — Роман Михайлович Проценко.** Окончил 2-й Московский медицинский институт. Работал детским онкологом в Республиканской детской клинической больнице, Институте Кюри (Франция), Российском онкологическом центре им. Н.Н. Блохина. В 2005 г. пришел в компанию «МедИнформ» на должность специалиста по регистрации. В 2009 г. возглавил предприятие.

**Роман Михайлович, какой комплекс услуг оказывает «МедИнформ»?**

Специалисты нашей компании занимаются сбором регистрационного досье, приведением его в соответствие с российскими требованиями (основная часть наших клиентов — зарубежные компании или российские фирмы с иностранным участием, существуют большие различия в законодательстве, технических стандартах между Россией и другими странами), проведением испытаний, подачей пакета документов в Росздравнадзор, сопровождением всех этапов регистрации, организацией медицинских испытаний. Конечная цель — получение регистрационного удостоверения, т.е. легализация обращения медицинского изделия на территории нашей страны.

**Заказчикам выгоднее отдавать данные услуги на аутсорсинг или держать в штате необходимых специалистов?**

Конечно, на аутсорсинг. Во-первых, такой специалист будет обходиться за-

казчику очень дорого. В среднем любой проект по регистрации длится около года, несколько месяцев содержания собственного специалиста по регистрации обойдется потенциальному заказчику по стоимости, как годовой проект в нашей организации. Во-вторых, специалисты «МедИнформ» обладают высокой компетенцией. Костяк нашей команды составляют сотрудники со стажем в данной области более 10 лет. Здесь нужно учитывать и тот факт, что в России нет вузов, которые бы готовили специалистов такого профиля. Мы сами растим кадры. При подборе сотрудников наша компания предъявляет к ним серьезные требования. Мы приглашаем на работу людей с медицинским или фармакологическим образованием, которые имеют представление о том, что такое медицинская техника и изделия. Кроме того, они должны следовать этическим аспектам в работе. Регистрация — это фактически разрешение применения медицинского изделия на человеке, поэтому соблюдение определенных этических норм играет большую роль. За рубежом есть учебные учреждения, которые готовят специалистов по регистрации, и любое западное образование включает блок по медицинской этике.

**Как на сегодняшний день развивается ваш сегмент рынка, и за счет чего компании «МедИнформ» удалось занять на нем прочные позиции?**

Наш рынок отличается повышенной конкуренцией, сама среда способствует ее росту. Регистрация — достаточно сложный

процесс, забюрократизированный, с нечеткими правилами. Каких-то ноу-хау, как гарантированно получить регистрационное удостоверение, не существует, соответственно, самостоятельно этим заниматься трудно. Все эти факторы способствуют повышению конкуренции, но компания «МедИнформ» — один из крупнейших игроков в своей области. Нам удалось этого достигнуть благодаря высокой квалификации наших специалистов, приемлемым и прозрачным ценам, высококлассному сервису и большому опыту. Данная область достаточно молодая для России, правила по регистрации меняются буквально каждый квартал, и, не имея опыта решения конкретных дел по регистрации, невозможно быть компетентным в этой сфере. У нас сотни проектов, которые дают нам знания, как поступать в различных ситуациях.

**Что бы вы хотели сказать в завершение интервью?**

Мы рады оказывать максимально полный комплекс высококачественных услуг клиентам. Наша компания не боится конкуренции, более того, мы хотим, чтобы на рынке присутствовало больше игроков, так как это в итоге скажется на повышении уровня жизни и здоровья граждан. «МедИнформ» работает не только ради получения прибыли, но и для того, чтобы Россия была более конкурентоспособна на мировой арене, а наши соотечественники получали современную качественную медицинскую помощь.

## Справка

**«МедИнформ»** — старейшая и крупнейшая отечественная компания на рынке регистрации, сертификации и декларирования медицинской продукции. Предприятие входит в ГК «КонсалтБизнесГрупп» — одного из лидеров в сфере оказания услуг по сертификации и регистрации медицинских изделий, парафармацевтической, фармацевтической и ветеринарной продукции на территории РФ. «КонсалтБизнесГрупп» работает с 1996 г., за это время клиентами холдинга стали более 400 организаций, это как небольшие специализированные фирмы, так и крупнейшие международные корпорации. География оказания услуг не ограничивается только территорией РФ, ГК работает на Украине, в Белоруссии и Казахстане. В ГК «КонсалтБизнесГрупп» входят компании «МедИнформ», «МедИнформ-Инновации» и «Фарм-Информ». История «МедИнформ» началась в 1996 г. с отдела по регистрации медицинских изделий в составе компании «Фарм-Информ», в 2002 г. отдел преобразовался в самостоятельное предприятие — ООО «МедИнформ».



Современные  
Технологические  
Линии

109387, Москва, Люблинская, 42  
8 800 707 78 80  
[www.stl-comp.ru](http://www.stl-comp.ru)

# ФИЗИОТЕРАПЕВТИЧЕСКИЕ АППАРАТЫ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

## ИМПУЛЬСНЫЕ ТОКИ

АНМС «Меркурий»

## УЛЬТРАЗВУКОВАЯ ТЕРАПИЯ

АУЗТ «Дельта», АУЗТ «Дельта Комби»

## МАГНИТОТЕРАПИЯ

АМТ «Вега», АМТ «Вега плюс»

- **ПРЯМЫЕ ПОСТАВКИ**
- **ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ УСЛОВИЯ**
- **ВЫГОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО**

Предлагаем посетить наши стенды  
на «Российской неделе здравоохранения — 2015»  
с 5 по 8 декабря 2015 года. Москва, ЦВК «Экспоцентр»:  
- павильон № 1, стенд № 1А10;  
- павильон «Форум», стенд № FB160.





# МОСКОВСКАЯ ФАБРИКА ОРТОПЕДИЧЕСКОЙ ОБУВИ

Стопы — фундамент тела. С их деформации начинаются многие заболевания опорно-двигательного аппарата, которые в дальнейшем влияют на все системы организма. Предотвратить неправильное развитие стоп и скорректировать уже существующие изменения помогает ортопедическая обувь. Московская фабрика ортопедической обуви — один из ее старейших производителей. Помимо изготавливаемой на заказ сложной (лечебной) ортопедической обуви в ассортименте фабрики две линейки обуви массового производства, полностью отвечающей запросам современного рынка: малосложная ортопедическая обувь и комфортная (профилактическая) обувь, созданная по всем правилам ортопедии. Сегодня она представлена в московских салонах МФОО, но в будущем году фабрика планирует расширить географию продаж.



**Руководитель — Елена Константиновна Заворотная.** Родилась в Запорожье. Окончила Московскую медицинскую академию им. И. М. Сеченова по специальностям «лечебное дело» и «организация здравоохранения и общественное здоровье», обучается в МГУ им. М. В. Ломоносова по специальности «экономика и управление». 20 лет работала в практическом здравоохранении, в 2012 г. пришла в сферу производства ортопедической обуви. Увлечения: путешествия, домашние животные, психология. Считает, что развитие возможно только в движении и даже самые сложные препятствия необходимо преодолевать. Жизненное кредо: «Через тернии к звездам».

*Елена Константиновна, во время посещения обувных магазинов складывается впечатление, что термин «ортопедическая обувь» продавцы применяют ко всей удобной обуви. А на самом деле — какая обувь может называться ортопедической?*

Обувь, которая сегодня позиционируется в магазинах как ортопедическая, в лучшем случае является комфортной, выполненной качественно с точки зрения ортопедии. В худшем — за ортопедическую выдают обувь невысокого качества из Китая, Турции.

Ни один из видов ортопедической обуви нельзя приобрести в обычных магазинах. Сложная ортопедическая обувь изготавливается индивидуально, по назначению врача, с обязательным замером стопы и определением ее проблемных зон. Малосложная ортопедическая обувь выпускается серийно, но купить ее можно только в ортопедических салонах. Показания к ее применению — неярко выраженная патология стоп. Она выполняется из натуральных материалов, имеет дополнительное внутриобувное пространство, выкладку свода стопы, жесткий и высокий задник, надежно фиксирующий пятку и голеностоп (что особенно важно для детской обуви), свободную носочную часть, небольшой каблук. Вкладные элементы, которыми она снабжена, препятствуют неправильной постановке ног и позволяют людям с патологиями стопы не испытывать дискомфорта при ходьбе.

Комфортная обувь также содержит ортопедические элементы, но не в лечебных, а в профилактических объемах.

*Что представляет собой российский рынок производителей ортопедической обуви?*

Его основные участники — федеральные протезно-ортопедические предприятия, которые в рамках госзаказа обеспечивают сложной ортопедической обувью людей с ограниченными возможностями. В последние годы появилось много малых и средних предприятий, производящих ортопедическую обувь для всех желающих. Они участвуют и в конкурсах, но не всегда их продукция соответствует стандартам.

Сравнивая российский и европейский рынки, отмечу, что наши техники-ортопеды чаще работают с запущенной патологией, а европейские решают менее сложные задачи. Причина в том, что система медицинского обслуживания населения в Европе развита намного лучше, чем в России. Там большинство отклонений в работе опорно-двигательного аппарата выявляют на ранней стадии и корректируют хирургическим путем.



*Какие позиции на рынке занимает МФОО?*

Сегодня фабрика, история которой началась в 1944 г., является одним из лидеров московского рынка ортопедической обуви. Наша основная деятельность направлена на обеспечение детей и взрослых, имеющих различные патологии



стоп, ортопедической обувью, вкладными элементами, стельками в рамках государственных контрактов и программ. Для этих целей ежегодно мы производим 15–20 тыс. пар обуви.

### Что вы можете отметить в числе ваших преимуществ?

Важно, что на фабрике реализован полный цикл производства. Он включает в себя консультацию врача, сканирование стопы заказчика на современном 3D-сканере, а в сложных случаях — изготовление гипсового слепка, моделирование колодки с использованием 3D-технологий, моделирование обуви и ее изготовление. С пациентами пожилого возраста и пациентами, имеющими инвалидность I группы, работает наша выездная бригада.



Производство оснащено современным оборудованием и технологиями, но главным активом являются наши техники-ортопеды. Многие мастера работают на фабрике более 20 лет, знают особенности обуви каждого своего клиента, по обувной колодке могут определить владельца. Не зря за сложной ортопедической обувью к нам приезжают из Украины и даже из Франции.

### Фабрика имеет статус государственного унитарного предприятия. Это скорее плюс нежели минус?

С одной стороны, то, что наш собственник и основной заказчик — государство, позволяет нам быть уверенными в стабильности работы предприятия. С другой — затрудняет наше развитие. Нынешняя политика в основном направлена на поддержку среднего и малого предпринимательства, а мы на помощь рассчитывать не можем, хотя нуждаемся в ней. Нам сложно развиваться без внешних инвестиций, только за счет собственных оборотных средств, ведь объем госзаказа порой недостаточен.

### Какую продукцию вы производите вне госзаказа?

Мы очень хорошо знаем, какой уровень комфорта должны иметь повседневная обувь и стельки. И применяем наши знания в серийном и индивидуальном производстве ортопедической обуви

для детей и взрослых, комфортной обуви, изготовлении стелек и обувных колодок, в том числе для комфортной и модельной обуви, а также сопутствующих изделий ортопедического ряда.

В нашем ассортименте легкие и упругие индивидуальные стельки из современного материала ЭВА, более жесткие и тонкие каркасные универсальные стельки для фасонной обуви, стельки, полустельки и корректирующие элементы для спортивной обуви, стельки с особыми покрытиями для людей, больных диабетом.

### Насколько доступна стоимость вашей продукции?

Сложная ортопедическая обувь — штучная работа, требующая индивидуального подхода к клиенту, она стоит дорого. Цены же на комфортную обувь для взрослых и детей мы держим в среднем сегменте (порядка 5–6 тыс. руб.). Учитывая, что наша обувь изготавливается из натуральных материалов, с соблюдением всех требований ортопедии, и ее качество не уступает изделиям популярных торговых марок, стоимость вполне конкурентоспособна.

### Как планируете развиваться?

В планах увеличение объемов производства комфортной обуви, серийных и модельных колодок, совершенствование коллекций и качества, а главное — поиск новых конструкций, технологий, материалов для ортопедической обуви. Например, жесткие вкладные элементы утяжеляют ее, а мы находим новые материалы, позволяющие сделать обувь легче. Модельеры фабрики находятся в постоянном поиске решений, благодаря которым наша сложная ортопедическая обувь не только выполняет реабилитационные функции, но и отвечает эстетическим требованиям наших клиентов, среди которых, кстати, немало людей, ведущих публичную деятельность.

В 2016 г. мы хотим расширить географию продаж комфортной обуви и стелек массового производства и заинтересованы в сотрудничестве с дистрибьюторами по всей России. Кроме того, мы готовы изготавливать элементы обуви, в т.ч. ортопедической, для других фабрик. В разное время мы делали колодки для таких известных производителей, как «Брайт»,



ЗАО «Ральф Рингер», сейчас сотрудничаем с крупными обувными брендами ООО «Паритет», ЗАО «Парижская коммуна», производителями балетной и театральной обуви (ООО «Гришко», ООО «Р-класс»).

### Стать вашим клиентом может любой желающий?

Любой, кто бережет свое здоровье, которое, как известно, начинается с позвоночника, а позвоночник начинается с ног. Наши техники-ортопеды принимают в Салоне детской ортопедической обуви на ул. Первомайской, 17, и на фабрике. В салоне представлены мало-сложная и комфортная обувь и стельки для детей, на фабрике — для взрослых. Можно выбрать готовый товар, а можно заказать — в соответствии с заключением врача-ортопеда. На фабрике также ведется изготовление индивидуальных ортопедических стелек с использованием компьютерного моделирования. Отмечу, что коррекция несложной патологии стопы при помощи индивидуальных стелек постепенно становится общемировым трендом.





# НПК МЕДИАНА-ФИЛЬТР

## ВОДОПОДГОТОВКА В КЛИНИКО-ДИАГНОСТИЧЕСКОЙ ЛАБОРАТОРИИ

**В последние годы область клинических исследований достигла впечатляющих успехов. Благодаря программе модернизации здравоохранения многие существующие лаборатории получили новое оборудование для проведения клинических исследований. В настоящее время ни один врач не поставит окончательный диагноз без использования анализа их результатов. В период амбулаторной или госпитальной терапии постоянно контролируются параметры работы организма пациента с целью оптимизировать лекарственное воздействие. Нередко лишь результат клинических анализов позволяет однозначно определить недуг.**

Обеспечение качества исследований становится одной из важнейших задач клинической лаборатории. И не последнюю роль в обеспечении этого качества играет вода, которая является средой для протекания биохимических и химических процессов. Рекомендации по качеству воды для клинических исследований выпускаются Институтом клинических и лабораторных стандартов (CLSI, США). Наиболее привычно деление лабораторной воды на I, II и III типы. Основные параметры, по которым делят воду на типы, — это содержание ионов (удельное сопротивление 1–18 МОм·см), содержание органических веществ (содержание общего органического углерода менее 500 мкг/л), содержание бактерий (содержание менее 10 КОЕ/мл). Вода III типа используется чаще всего для питания моечно-дезинфекционного оборудования, вода II типа — для большинства биохимических исследований, воду I типа желательно использовать для иммунохимических и молекулярно-генетических исследований, которые очень чувствительны к примесям в среде протекания реакции.

Оборудование очистки воды в современных лабораториях должно отвечать следующим требованиям: высокое и стабильное качество очищенной воды, компактность, простота эксплуатации и сервисного обслуживания. Стандартная схема получения деионизованной воды приведена на рис. 1.

Основная технология получения деионизованной воды — обратный осмос, комбинированный с ионным обменом или электродеионизацией. Для бесперебойной и долговечной работы установки обратноосмотической фильтрации исходная вода должна быть предварительно очищена от нерастворимых частиц, солей жесткости, свободного хлора. Поэтому в зависимости от состава исходной воды могут выбираться различные технологии ее предварительной подготовки: механическая фильтрация, аэрация, каталитическое обезжелезивание, умягчение, фильтрование через активированный уголь для удаления хлора и органических веществ, ультрафиолетовое обеззараживание. Так, например, для многих районов Крайнего Севера характерно высокое со-

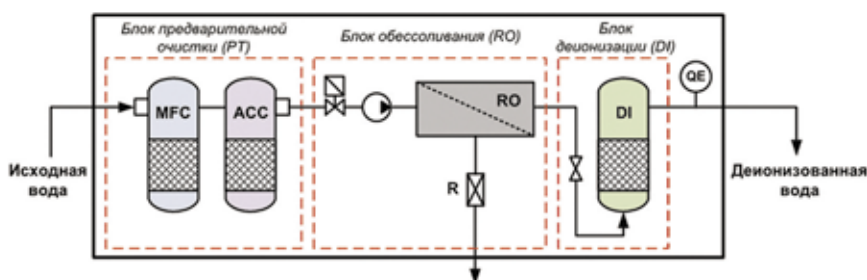


держание в воде органически связанного коллоидного железа, что требует разработки особых, часто нестандартных схем обезжелезивания. Регионы с повышенным содержанием в воде солей жесткости требуют обязательной установки фильтров умягчения.

Полученную деионизованную воду часто требуется хранить до использования. Длительное сохранение свойств деионизованной воды предполагает специально оборудованные резервуары, которые комплектуются системами улавливания углекислого газа и фильтрами дыхания, исключающими повторную контаминацию через воздух деионизованной воды. Подача воды на анализатор в зависимости от его конструкции может осуществляться вручную в имеющиеся на борту емкости или автоматически под давлением. Все эти особенности учитываются при проектировании систем хранения деионизованной воды.

Основные принципы построения систем очистки воды в лабораториях одинаковы как для систем производительностью 5 л/ч, так и для более крупных лабораторий, расход воды в которых может достигать 300–400 л/ч при круглосуточной работе.

Рис. 1. Типичная схема получения деионизованной воды



**MFC** — фильтр механической очистки и обезжелезивания  
**ACC** — автоматический фильтр дехлорирования и удаления органических веществ  
**RO** — мембранный блок обессоливания  
**DI** — блок деионизации

ЗАО «НПК МЕДИАНА-ФИЛЬТР» предлагает оптимальные решения для получения деионизованной воды как для небольших лабораторий с потребностью в 20–30 л/сутки, так и для крупных диагностических центров с круглосуточным режимом работы.

Новая линейка лабораторного оборудования небольшой производительности отличается компактным исполнением и легко крепится на стену для экономии места в лаборатории. В лабораторных системах очистки воды для получения наилучшего качества использованы технологии обезжелезивания, механической и угольной фильтрации, обратного осмоса и ионного обмена. В стандартную поставку входит дополнительный комплект расходных материалов на одну замену. Использование специально разработанной, надежной и удобной системы быстросъемных соединений позволяет пользователю осуществлять замену расходных материалов в течение нескольких секунд. Системы для лабораторий могут комплектоваться напорными и безнапорными системами хранения объемом от 16 до 120 л по требованию заказчика.

Системы для централизованных лабораторий производства ЗАО «НПК МЕДИАНА-ФИЛЬТР» учитывают все со-

временные требования как к технологиям очистки воды, так и к лабораторным исследованиям. В зависимости от состава исходной воды подбираются оптимальные технологии предварительной подготовки, а также обессоливания. Комбинированные установки обратноосмотической фильтрации/электродеионизации или двухступенчатые установки обратноосмотической фильтрации обеспечивают снижение содержания солей до уровня 1–5 МОм·см.

При необходимости получить ультрачистую деионизованную воду I типа мы используем ионообменные смолы ядерного и полупроводникового класса, которые не дают вторичного загрязнения органическими продуктами.

Для поддержания неизменно высокого качества деионизованной воды ее хранение и распределение организовано по замкнутому контуру: емкость — УФ-стерилизатор — потребители — емкость (так называемая петля рециркуляции). Вода в трубопроводе раздачи постоянно циркулирует со скоростью не менее 1,5 м/с, что позволяет создать турбулентный поток и избежать закрепления и оседания на стенках трубопровода микробной биопленки. Трубопроводы для петель рециркуляции изготавливаются из высококачественного пластика фармацевтического



класса с низкой шероховатостью внутренней поверхности, соединение участков трубопровода между собой — сварка. Точки потребления организуются таким образом, чтобы обеспечить постоянный проток воды через вентиль отбора. Для контроля качества воды в трубопроводе устанавливается цифровой кондуктометр, датчики потока и давления. Таким образом, пользователь всегда может быть уверен в качестве воды своей лаборатории.

**Специалисты ЗАО «НПК МЕДИАНА-ФИЛЬТР» помогут подобрать оптимальное решение по водоподготовке с учетом состава исходной воды, имеющегося парка приборов вашей лаборатории и режима работы.**



## МЕДИАНА ФИЛЬТР

# АКВАЛАБ



### АКТУАЛЬНОЕ – ВАШЕЙ ЛАБОРАТОРИИ

*Новое поколение систем получения деионизованной воды для лабораторий*



- Рекордно низкая себестоимость очищенной воды (0,8 рубль/литр).
- Выгодные условия сотрудничества с торгующими организациями.
- Удобство эксплуатации.  
Простота замены картриджей – одним движением.
- Высокое качество очищенной воды в соответствии с российскими и международными стандартами.
- Оперативный сервис в течение гарантийного и постгарантийного периодов.

105318, г. Москва, Россия, ул. Ткацкая, д.1  
 Телефон: +7 (495) 66-00-77-1 (многоканальный)  
 Факс: +7 (495) 66-00-77-2

[www.mediana-filter.ru](http://www.mediana-filter.ru) E-mail: [info@mediana-filter.ru](mailto:info@mediana-filter.ru)



# ОПТИСАЛТ

**По данным ВОЗ, независимо от уровня жизни, от паразитарных болезней страдают около 75% населения Земли. Длительное сосуществование с паразитами нарушает деятельность иммунной системы, истощает запас микроэлементов, что приводит к сбою в работе эндокринной и нервной систем, вызывает психоневрологические расстройства, воспалительные поражения органов и тканей. Многие ученые считают паразитов скрытыми виновниками таких болезней с неясным происхождением, как рассеянный склероз, мышечная дистрофия, болезни Альцгеймера и Паркинсона, рак, артрит, СПИД. По мнению бывшего главного государственного санитарного врача России Г.Г. Онищенко: «Главенствующая роль среди паразитарных болезней принадлежит гельминтозам, на которые приходится 89,5% всей паразитарной заболеваемости... Ожидается дальнейшее осложнение ситуации в России».**

Компания «Оптисалт» предлагает новый подход в санации пациентов, элиминации гельминтозов и дисбаланса микроэлементов и вызванных ими осложнений.

«Оптисалт» является членом Международного научного общества натуральной медицины; включена в Единый реестр членов НО «Профессиональная ассоциация натуротерапевтов». Компания имеет множество наград. В 2015 г. директор по науке «Оптисалт» В.И. Аксенова была награждена золотым орденом «Патриот России», в 2014 г. Наградная Дума Российской геральдической палаты наградила ее орденом «За профессиональную честь, достоинство и почетную деловую репутацию», в 2013 г. — орденом «За разработку препаратов в области лечения и профилактики заболеваний».

Продукция «Оптисалт» пользуется популярностью в России и странах СНГ. Большой интерес к сотрудничеству проявляют компании Израиля, Германии, США, Вьетнама.

**Валентина Ивановна, расскажите об основных направлениях деятельности «Оптисалт» и уникальности вашей продукции.**

Мы занимаемся разработкой рецептуры, проведением научных исследований и клинических испытаний, реализацией препаратов на основе растительного сырья. У «Оптисалт» собственная сырьевая база на Алтае. Сбор и заготовка растительного сырья происходит исключительно из дикорастущих трав, плодов, ягод. Дикоросы, с учетом алтайского клима-

та и плодородной почвы, имеют максимальную концентрацию биологически активных веществ. Большинство компаний используют китайское сырье, т.к. оно дешевле, а также культивированный (искусственный) способ выращивания сырья. Как следствие — химия откладывается в корнях, стеблях, листьях.

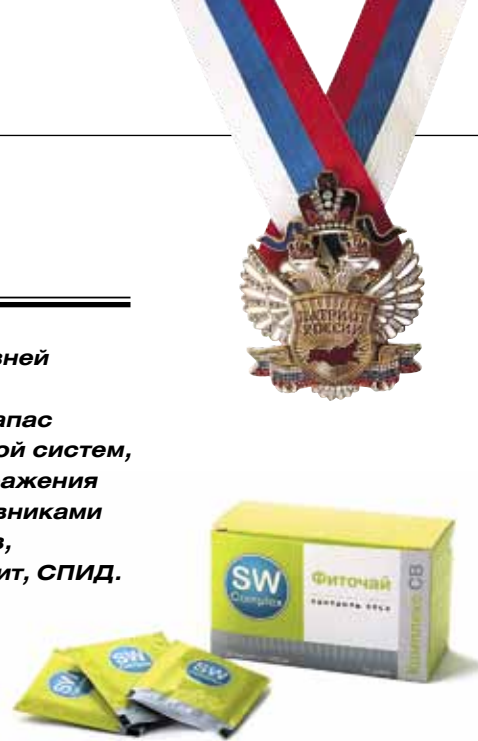
Благодаря сбалансированному составу, натуральным ингредиентам, специальной технике производства у препаратов компании «Оптисалт» нет аналогов в мире. Вся продукция зарегистрирована и сертифицирована в органах Минздрава РФ, внесена в справочник Министерства здравоохранения РФ, имеет международный сертификат и медаль «Экологически безопасная продукция».



Наша продукция обладает высокой усвояемостью, содержит более 100 жизненно необходимых активных компонентов, пригодна для длительного применения.

**Какие препараты на сегодняшний день представлены в вашей линейке? Есть ли новинки?**

Компания «Оптисалт» разрабатывает и производит комплексы препаратов для очищения организма от паразитов, нормализации микрофлоры и восстановления иммунитета. Расскажу о некоторых. Препараты «Метосепт» и «Витанорм» помогают избавиться от паразитарной интоксикации. «Цимед», «Хромацин»



и «Максифарм» восполняют дефицит микроэлементов и помогают вытеснить тяжелые металлы. «Регесол» способствует восстановлению соединительной ткани. «Фомидан» и «Имкап» обеспечивают антиоксидантную защиту организма.

Недавно мы представили на рынок «Комплекс снижения веса» (Complex SW), «Гепато» (Hepato Complex SW) и «Потенциал для мужчин» (Complex SW «Potentialformen»).

«Комплекс снижения веса» — инновационный продукт в области контроля веса, состоящий исключительно из натуральных компонентов. Формула препарата адаптирована к суточным ритмам организма и рассчитана на комплексный прием утром и вечером. Это позволяет поддерживать тонус организма в первой половине дня и успокаивать перед сном, а также на протяжении всего дня естественным и безопасным образом контролировать аппетит, не вызывая побочных эффектов.

«Гепато» — растительные компоненты, микроэлементы и витамины, входящие в состав препарата, оказывают бережное очищающее действие на печень, способствуют улучшению функционального состояния печени и желчевыводящих путей, восстановлению пищеварения, снижению общей интоксикации организма, выведению тяжелых металлов.

«Потенциал для мужчин» помогает решать проблему эректильной дисфункции. Благодаря натуральному составу препарат является безопасным, имеет общеоздоровительный эффект и не вызывает привыкания.

**Что в планах?**

Не останавливаться на достигнутом. Продолжать и дальше заниматься разработкой и производством инновационных препаратов и вносить свой вклад в укрепление здоровья и повышения качества жизни населения.





Современные инновационные  
медицинские технологии

ООО «СИМТ»

**ООО «СИМТ»** много лет производит  
**уникальное неинвазивное медицинское оборудование,**  
разработанное российскими учеными для нужд здравоохранения.

Мы успешно участвуем в электронных аукционах на всех федеральных площадках. Поставки оборудования осуществляем по всей территории РФ, за последние годы исполнили более 50 государственных контрактов с больницами, госпиталями, нарко- и психодиспансерами. Заказывают наше оборудование и частные медцентры.

Мы изготавливаем:



**комплексы** для коррекции психосоматического состояния человека (**ПРАК**). В основе – метод воздействия особых звуковых волн отдельно для левого и правого полушария мозга для управления процессом выделения эндорфина.



**анализатор** сердечно-сосудистой системы **Гемодин**. В основе – компрессионная осциллометрия высокого разрешения. Используется при назначении терапевтической стратегии и при реанимационных мероприятиях.



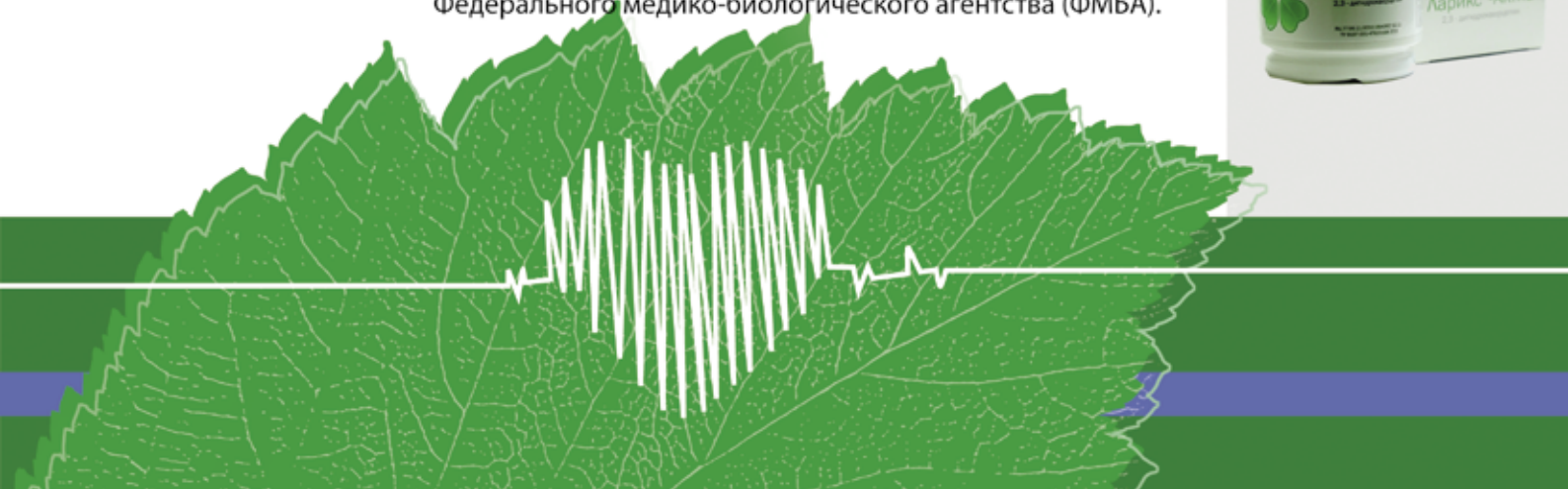
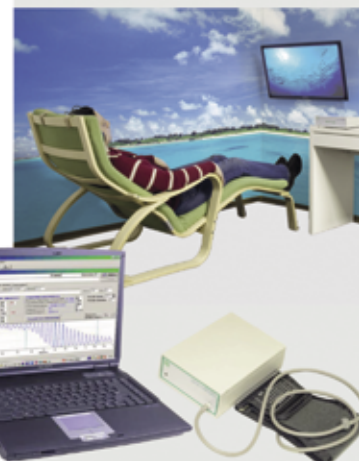
а также эталонный природный **антиоксидант**  
Дигидрохверцетин (**ДГК**).



**ПРАК и Гемодин** включены в таблицы оснащения отделений психотерапии и неврозов, наркологии, кардиологии и учреждений соцзащиты.  
*Оборудование не предусматривает никаких эксплуатационных затрат и обслуживание не требует специального образования.*



**ДГК** используется как натуральный пищевой антиоксидант в молочной и рыбной отрасли, в парафармацевтике работает на уровне клеточных мембран, без побочных эффектов.  
Среди заказчиков ДГК лечебные учреждения Федерального медико-биологического агентства (ФМБА).



(495) 228-18-18,  
simtmed@gmail.com  
www.simtmed.ru



# ПЕНТА МЕД

**С токсической нагрузкой, ставшей отправной точкой многих заболеваний, человеческому организму самому справиться не под силу. Лучший способ убрать накопившиеся шлаки и токсины, вывести «лишний» холестерин — энтеросорбция. Именно о таком энтеросорбенте рассказывает Лариса Феликсовна Стернина, генеральный директор компании-производителя ООО «Пента Мед».**

## Что послужило толчком для разработки ФИШанта?

Идея ФИШанта возникла на кафедре факультетской хирургии РГМУ Первой Градской больницы им. Н.И. Пирогова. Руководил разработкой препарата доктор медицинских наук академик РАН и РАМН В.С. Савельев.

Современные достижения теоретической и клинической медицины выдвинули принципиально новый подход к диагностике и лечению многих заболеваний, обусловленных нарушениями липидного метаболизма. Это атеросклероз артерий, желчнокаменная болезнь, хронический панкреатит, диабетические ангиопатии, синдром нарушенного пищеварения и другие.

Виктор Сергеевич Савельев хотел получить средство, с помощью которого удалось бы исключить хирургическое вмешательство и заменить его консервативным лечением, средство, которое запустило бы механизм расходования уже накопленных запасов холестерина в организме человека. Нами была разработана уникальная технология получения сложной микрокапсулированной эмульсии и создано производство на базе Научно-исследовательского института детского питания.

Первое поколение препарата ФИШант прошло серьезнейшие клинические испытания в Первой Градской, и серийное производство начато в подмосковной Истре.

## Кому показан ФИШант и каков принцип его действия?

ФИШант — уникальный сорбент, источник пищевых волокон, препарат нового поколения. Его состав и структура позволяют не только связывать и выводить из организма желчные кислоты и токсины, но и обеспечивают эффективное использование оболочки мембраны в качестве пребиотика. Он улучшает функции желудочно-кишечного тракта, способствует выведению из организма шлаков и токсинов и полноценной работе печени, восстановлению обмена веществ, что ведет к снижению избыточного веса тела.

Для жителей промышленных городов и работников производств с вредными условиями труда один прием ФИШанта это

возможность снизить неблагоприятное воздействие среды на организм человека.

Метод энтеросорбции, основанный на связывании и выведении из желудочно-кишечного тракта шлаков и токсинов, является одним из способов предупреждения нарушений обмена веществ и других проблем. Это эффективный, доступный и безопасный метод очищения организма, не требующий специального оборудования.

Действие ФИШанта основано на избирательной сорбции желчных кислот и временной блокаде их всасывания в кишечнике. Эмульсия не разрушается и не теряет своих свойств под действием желудочного сока. В тонкой кишке ФИШант покрывает ее слизистую оболочку, не препятствуя при этом всасыванию пищи. Желчь активно растворяется в белом масле и, удерживаясь внутри капсулы эмульсии, продвигается в толстую кишку. Таким образом, холестерин из желчи и пищи не попадает в кровь, а эвакуируется вместе с фекалиями. Работы по усовершенствованию средства продолжаются и по сей день. Недавно мы нашли способ замены одного из важнейших компонентов продукта — белого масла (медицинское вазелиновое масло высокой степени очистки) — на моно- и диглицериды жирных кислот. Замена связана с новыми требованиями европейского законодательства, запрещающими внутреннее использование вазелина. Другие компоненты — пектин, агар-агар — остались прежними.

Согласно исследованиям профессора М.Ю. Яковлева, эндотоксинавая агрессия запускает механизмы многих заболеваний, поэтому организм необходимо очищать от токсинов (в том числе после приема антибиотиков и химиотерапии). ФИШант как энтеросорбент восстанавливает нормальную микрофлору кишечника и обмен веществ, активизирует функции поджелудочной железы, печени, желчного пузыря. С помощью препарата можно снизить вес и избавиться от аллергии.

**Аллергия, нарушения обмена веществ и лишний вес сейчас становятся во главу угла детских заболеваний. Можно ли детям употреблять препарат?**



Уникальный гомогенный энтеросорбент натурален и абсолютно безопасен для детей. Но, поскольку клинические исследования проводились на взрослой аудитории, детям его не назначали. Сейчас мы готовимся выпускать этот продукт и для маленьких. В детском варианте ФИШанта агар-агар будет заменен на овсяные волокна, что позволит причислить препарат к категории детского лечебного питания.

## Какие еще препараты вы можете предложить?

Жидкую аэрозольную повязку «Пентазол» на основе силикона, предназначенную для защиты кожных ран различной этиологии. Перевязочное средство в виде спрея тоже является уникальным продуктом и не имеет аналогов на отечественном рынке. Пленка-повязка играет роль второй кожи — закрывая поврежденные капилляры при ожогах, порезах, ссадинах и других ранах, обеспечивает хороший газообмен и сохраняет влажную среду, что способствует быстрому заживлению ран. Препарат незаменим в дорожной аптечке, на даче и кухне.



## Где можно приобрести вашу продукцию?

В аптеках города Москвы и других регионах.

Также распространяем ее сами через наш сайт и сайты наших партнеров, реализуем в аптечных сетях, лечебных учреждениях, проводим лекции для врачей.

Для производства препаратов мы закупаем только высококачественное сырье при строгом контроле качества как исходных компонентов, так и конечной продукции.

Компания «Пента Мед» заинтересована в сотрудничестве с теми, кто возьмется за реализацию препаратов — это позволит сосредоточиться на других разработках, для которых накоплен достаточный научный и технический потенциал.

# Цитоцентрифуги CellSpin I и CellSpin II

**THARMAC**



## Области применения

- Цитология
- Онкология
- Урология
- Микробиология
- Гематология
- Иммуноцитохимия
- Вирусология



 **ЛабМетод**

Тел. (495) 721-05-58  
[www.labmetod.ru](http://www.labmetod.ru)



# ЭКСПЕРТНАЯ ГРУППА «РЕГМЕД ПРОФ.»



Экспертная группа «РегМед проф.» работает на российском рынке регистрации лекарственных средств, фармацевтических субстанций, медицинской техники и медицинских изделий с 1997 г. и сегодня входит в пятерку наиболее профессиональных и стабильных компаний в этой сфере. В составе экспертной группы ведут деятельность компании «РегМед проф.» и «Фармэксперт», укомплектованные штатом высококлассных специалистов, способных зарегистрировать и вывести на рынок самый нестандартный продукт. В 2015 г. «РегМед проф.» стала первым аккредитованным провайдером услуг по регистрации и сертификации лекарственных средств и изделий медицинского назначения ООО «Технопарк «Сколково».

«Опыт — наше основное преимущество, — говорит руководитель Экспертной группы Инна Анатольевна Стенина. — За 17 лет мы освоили все нюансы регистрационной деятельности. Она ведется в содружестве с государственными органами, клиниками, лабораториями и требует от нас не только знания стандартов, но и наличия нужных связей, умения консолидировать работу множества специалистов компании, свести воедино все нити сложного процесса регистрации».

**Инна Анатольевна, какую продукцию вы можете зарегистрировать?**

Мы занимаемся регистрацией лекарственных средств, фармацевтических субстанций, БАДов, медицинских изделий. Это основные направления нашей деятельности. Кроме того, в спектр регистрируемой нами продукции входят ветеринарные препараты, специализированные продукты питания, детское питание, минеральная вода, энергетические напитки, парфюмерно-косметическая продукция, средства гигиены полости рта и т. д.

**Лекарственный препарат не может быть выведен на рынок, если он не прошел этап клинических исследований. Оказываете ли вы услуги по их проведению?**

Конечно. Мы решаем задачу регистрации лекарств комплексно — не только консультируем заказчика, разрабатываем план регистрации лекарственного средства, готовим досье, переводим и редактируем документы, но и организуем проведение клинических исследований. Это направление стало особенно актуальным для нас после того, как в 2010 г. был принят Закон РФ №61 ФЗ «Об обращении лекарственных средств». Согласно ему почти все лекарственные средства, представленные к регистрации в России, обязательно должны проходить клинические испытания. Это касается и импортных лекарств, которые уже проверены за рубежом.

В настоящее время мы занимаемся клиническими исследованиями двух российских препаратов и одного импортного, не имеющего аналогов на российском рынке. Сейчас идет II фаза, в ходе которой

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



оцениваются его переносимость и эффективность.

**Может ли производитель лекарственного средства напрямую обратиться в клинику?**

Да, но сначала ему нужно получить разрешение в Минздраве РФ. А для этого необходимо качественно подготовить документацию. Самостоятельно сделать это невозможно. К нам обращаются даже крупные производители, у которых есть свой регистрационный отдел. Ведь недостаточно просто знать закон, нужно уметь правильно его трактовать, понимать, каким Минздрав видит идеальное досье. Мы досконально знаем специфику подготовки

документов, и шансы на успешную регистрацию у нас гораздо выше. Обращаясь к нам, заказчик экономит время и деньги. При этом стоимость тех же услуг в международных компаниях (Clinical Research Organization) значительно выше. Например, проведение клинических исследований на биоэквивалентность в нашей компании стоит около 4 млн руб., в Clinical Research Organization — минимум 10 млн руб.

**Какие преимущества работы вашей компании перед аналогичными вы могли бы назвать?**

В своем логотипе мы используем выражение active assistance («деятельное,

активное содействие, помощь») как наиболее точное определение нашего отношения к заказчикам и их интересам. Мы стараемся быть предельно честными с клиентами: никогда не обещаем кратчайших сроков, информируем о ходе процесса регистрации, если он затягивается — обязательно сообщаем об этом клиенту, чтобы ему было проще планировать свои расходы.

Мы просчитываем окончательную стоимость услуг в самом начале работы и впоследствии не выставляем дополнительных счетов. Бывает, клиент ссылается на конкурирующую организацию, предложившую ему оказать аналогичную услугу на 20–30% дешевле. Я по опыту знаю, что в такую сумму уложиться нельзя, и в дальнейшем он получит дополнительные счета. Либо поставщик услуги — фрилансер, а не юридическое лицо, но это всегда сопряжено с риском.

Мы сторонники финансовой прозрачности, работаем только по безналичному расчету, для западных компаний готовим закрывающие документы на английском языке согласно их отчетности. Мы усовершенствовали свой документооборот, установив программу «CRM 1С», что привело к минимизации ошибок.

Еще одно наше преимущество — гибкость. Наша команда — небольшая, но очень дружная, мы вместе много лет, разделяем одни и те же ценности. Взаимопонимание позволяет нам решать очень сложные, нестандартные задачи, оперативно принимать решения.

### **Процесс регистрации может затянуться на годы. Как вы решаете проблему кассового разрыва?**

Действительно, с момента обращения к нам клиента до получения регистрации в среднем проходит два года. Заказчик платит 50% суммы в начале регистрации и 50% — после ее завершения. Поэтому в нашем бизнесе желательно иметь несколько направлений, чтобы одно поддерживало другое.

Например, наша компания «Фармаэксперт» с 2014 г. оказывает услугу предоставления юридического лица зарубежным производителям косметической продукции, которые хотят ввезти ее в Россию, но не являются резидентами нашей страны и не имеют российского дистрибьютора. Мы выступаем в роли их уполномоченного представителя на территории РФ, оформляем на продукцию декларацию соответствия качества, ввозим ее в Россию и продаем российскому дистрибьютору.

**Кто является вашими клиентами? Не уменьшилось ли их количество в кризис?**

Среди наших постоянных клиентов — Институт биоорганической химии (Москва), ЗАО «Полисорб» (Челябинск), «Г. Польша-Боскамп ГмбХ&Ко. КГ» (Германия), «Варшавский завод лекарственных растений «Гербаполь» (Польша), компания «Эр Ликид» (Франция), Himalaya herbals (Индия), Tamaki (Япония), «Дельта Мед» (Италия), «Галеника Черногория» (Черногория), World Medicine (Великобритания), «Польфа» (Тархоминский фармацевтический завод, Польша), Никма (Иордания) и мн. др.

Мы стараемся сохранить со всеми заказчиками хорошие отношения на долгие годы. Как правило, если компания уже один раз работала с нами, то и в дальнейшем она обращается именно к нам.

Негативное влияние кризиса ощущалось летом и осенью 2014 г., но уже с января 2015 г. заказчики, особенно зарубежные, активизировались, и год мы завершаем с очень хорошими показателями.

### **Реализацией какого проекта вы особенно гордитесь?**

В 2012 г. наша компания вывела на российский рынок очень редкий и интересный препарат — гидролизат человеческой плаценты «Мэлсмон» (Melsmon Pharmaceutical Co., Ltd, Япония, [www.melsmon.ru](http://www.melsmon.ru)). «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, главное, омолаживает весь организм путем нормализации всех его функций. Можно без преувеличения сказать, что «Мэлсмон» способен подарить вторую юность. Изготавливают его из плаценты человека. В нашей стране подобные препараты еще недостаточно известны и не получили пока широкого распространения. А в Японии «Мэлсмон» используют в официальной медицине с 1956 г., и на протяжении всего этого времени не появилось ни одного сообщения о серьезных побочных действиях.

«Мэлсмон» имеет только одного конкурента в России — препарат «Лаеннек» (Япония), но «Мэлсмон» считается более чистым и эффективным, так как изготавливается только из ворсинок плаценты.

### **В каких областях медицины его применяют?**

В основном в косметологии и anti-age медицине. Сегодня «Мэлсмон» есть во многих клиниках эстетической медицины Москвы и городах-миллионниках РФ. В Японии и странах Восточной Азии «Мэлсмон» используют при лечении бо-

лее чем 150 патологических состояний. Также его применяют в составе комплексной терапии для коррекции астенических состояний у женщин в перименопаузе. В 2013 г. мы провели клинические исследования этого препарата в спортивной медицине и получили потрясающие результаты. «Мэлсмон» улучшает выносливость, повышает тонус и пр.

**В 2012 г. наша компания вывела на российский рынок очень редкий и интересный препарат — гидролизат человеческой плаценты «Мэлсмон».**



### **Планируете ли вы выводить на рынок новые препараты?**

Недавно мы начали реализацию еще одного перспективного проекта по выводу на рынок российского препарата «Серотонина адипинат» ([www.simonenkov.ru](http://www.simonenkov.ru)). Серотонин — это один из основных нейромедиаторов ЦНС, его недостаток может привести к возникновению хронических заболеваний, угнетения функций организма. И, напротив, лечение практикой любой болезни идет лучше с параллельным применением препаратов серотонина.

Мы сотрудничаем с автором препарата — профессором А.П. Симоненковым. Это один из первооткрывателей синдрома серотониновой недостаточности и методов его профилактики и лечения. «Серотонина адипинат» был создан еще в 90-е гг., его на государственном уровне рекомендовали к применению в госпиталях и больницах. В начале 2000-х он выпускался небольшими партиями, но широкого распространения не получил в связи с отсутствием маркетингового продвижения.

В первую очередь «Серотонина адипинат» назначают людям, находящимся в критическом (шоковом) состоянии, он подходит для медицины катастроф, экстренной медицины, МЧС. Мы планируем вновь зарегистрировать его и наладить производство. Думаю, уже через год мы выпустим первую упаковку этого препарата.



# СЕМИВЕР

Приоритетным направлением деятельности компании является обеспечение доступной среды для инвалидов. На данный момент «СЕМИВЕР» занимает лидирующие позиции в этой сфере, предлагая широкий ассортимент продукции: от дверных ручек до безопасных санитарных комнат.



## СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ДВЕРНЫЕ РУЧКИ «ULNA»

*Дверные ручки — это атрибут ежедневного и многократного использования. Поэтому особенно важно, чтобы данный аксессуар был удобен и надежен в обращении для всех людей. В основе производства дверных ручек «ULNA» лежит идея универсального дизайна, решающего задачу адаптации среды для людей с ограниченными физическими возможностями и маломобильных групп населения и обеспечивающего доступность любого помещения.*



При создании дверных ручек «ULNA» учитывались потребности следующих категорий людей:

- ✓ Медперсонал: комфортные условия по уходу за пациентами.
- ✓ Пациенты медицинских учреждений: обеспечение самостоятельности в обслуживании.
- ✓ Дети и люди пожилого возраста: легкое открывание/закрывание двери с малым усилием и регулировка ручек на разной высоте.
- ✓ Слабовидящие: ориентация в пространстве.
- ✓ Для остальных категорий людей: универсальность использования.

Отдельно нужно отметить преимущества дверных ручек «ULNA»:

- ✓ Удобный и легкий захват обеспечивает изогнутая форма ручки.
- ✓ Управление из разных положений (стоя, сидя).
- ✓ Легкое усилие: надавливание на ручку сверху предплечьем.
- ✓ Цветовое решение: яркие цвета с целью ориентации в пространстве.
- ✓ Легкая смена дверных ручек.
- ✓ Легкая установка на разные уровни — 9 углов наклона при установке: в зависимости от возраста или положения — дети/взрослые или, соответственно, в положении сидя/стоя. Уникальная

технология системы «ULNA INITIAL» позволяет задать необходимый угол наклона ручки за несколько секунд. Возможность установки 9 углов наклона является неоспоримым преимуществом в ряду дверных ручек других производителей.

- ✓ Правильная Т-образная осанка у людей:
  - с серьезными травмами позвоночника;
  - после операции;
  - с заболеваниями суставов;
  - с протезами кисти и предплечья.

Сохранение Т-образной осанки является следствием малого усилия и отсутствия большой физической нагрузки для пациента, которые прилагаются при открытии/закрывании двери, что позволяет обеспечить свободное проникновение в помещение и предотвратить неприятные последствия для людей с подобными заболеваниями (болевыми ощущениями, в том числе болевой шок).

- ✓ Простота проведения дезинфекции. Разноцветные модели дверных ручек системы «ULNA INITIAL», изготовленные из высокопрочного полипропилена (эластичного пигментированного пластика), имеют ряд особенностей:

- ✓ необычная конфигурация: специально изогнутая форма обеспечивает легкость открывания и при этом требуется малое усилие нажима — менее 5 кг;
- ✓ новая технология использования — открывание предплечьем: согласно идее универсального дизайна удобно в использовании для всех людей, но в первую очередь с ограниченными физическими возможностями и маломобильной группы населения;

- ✓ яркая цветовая гамма: специальное цветовое решение для лучшей идентификации слабовидящими людьми.

Дверные ручки систем «ULNA SILVER» и «ULNA GOLD» — новое дизайнерское решение. Ручки этих систем так же функциональны, как и ручки системы «ULNA INITIAL», но выполнены в имитации классического стиля из сплава алюминия с цветовым решением под серебро или золото.

Концепция использования систем «ULNA» эффективна во многих областях, где вопрос гигиены стоит на первом месте:

- ✓ медицина;
- ✓ пищевая промышленность;
- ✓ лаборатории;
- ✓ гостиницы и рестораны;
- ✓ стоматология;
- ✓ туалеты;
- ✓ общественные здания и помещения.

В результате исследований было выявлено, что дверная ручка является основным источником загрязнения и передачи инфекционных заболеваний. При исследовании европейского рынка по вопросу соблюдения гигиены выяснилось, что распространение внутрибольничных инфекций снизилось на 20% и более при использовании ручек систем «ULNA» по причине отсутствия контакта с кистью рук при открывании/закрывании двери.

Дверные ручки систем «ULNA» — это проявление заботы и обеспечение безопасности с первого шага в помещении. Специализированные дверные ручки «ULNA» предназначены для использования в помещениях любого типа. Откроем вместе новый мир без препятствий!



## САНИТАРНЫЕ КОМНАТЫ «GAIUS»

**Идеи универсального дизайна и наиболее эффективной функциональности легли в основу разработки комплексного решения по созданию универсального оборудования и обустроенных санитарных комнат. Концепция «GAIUS» учитывает различные потребности людей и предоставляет возможность самостоятельного пользования душевыми, ванными комнатами и санузлами независимо от физических особенностей, создавая максимально комфортные условия и обеспечивая безопасность и гигиену на должном уровне.**



### Функциональные особенности санитарных комнат «GAIUS»:

✓ **Позиционирование** гигиенических приспособлений и атрибутов санитарной комнаты с целью обеспечения необходимых комфортных условий для маневренности.

✓ **Установка** откидных и стационарных опорных поручней, штанг, поворотных или откидных сидений, применение сиденья для душа с грудной опорой.

✓ **Унитазы** с жесткой опорой для спины и анатомическим сиденьем, раковины с поручнями, выдерживающие нагрузку до 150 кг, а также бесконтактные смесители.

✓ **Кнопка экстренного вызова.**

✓ **Световые мигающие индикаторы.**

✓ **Цветовое решение:** применение «сигнальных» цветов (красного и желтого), обоснованное особенностью восприятия нашим мозгом.

✓ **Настенный монтаж:** обеспечение простоты перемещения и уборки помещения.

При разработке санитарных комнат «GAIUS» учитывались следующие аспекты:

1. Увеличение самостоятельности и снижение нагрузки для обслуживающего персонала (или помощников).

2. Обеспечение максимальной функциональности, надежности и эргономичности.

3. Использование занимаемого пространства с точки зрения экономической эффективности.

Все приспособления и атрибуты санитарных комнат «GAIUS» адаптированы для использования людьми с ограниченными физическими возможностями и маломобильных групп населения.

### Раковины с поручнями из литого мрамора:

✓ форма раковины удобна в использовании, в том числе для людей в инвалидной коляске;

✓ по способу регулирования различают раковины с механической и электрической системой регулирования высоты (интервал регулирования — 200 мм);

✓ поручень, закрепленный по всему периметру раковины, предоставляет пользователю возможность опоры с любой стороны раковины;

✓ в ассортименте раковины и поручни различной цветовой гаммы;

✓ все раковины сертифицированы;

### Сиденья для душа:

✓ различные модификации сидений: крепления к стене, с опорой в пол, с регулировкой по высоте;

✓ материал сидений обладает противоскользящими свойствами, не токсичен и легко моется;

✓ все модели выдерживают нагрузку до 150 кг,

✓ легкая сборка и эргономичность;

✓ дополнительно для большего комфорта предлагается специальный стул с анатомическим сиденьем.

Сиденья для душа актуальны в использовании для людей с ограниченными физическими возможностями, а также для маломобильной группы населения. Это удобное приспособление, с помощью которого можно совершать гигиенические процедуры самостоятельно, не подвергаясь риску потерять равновесие и упасть.

### Детский комплект:

✓ настенный столик для ухода за ребенком;

✓ настольное сиденье для ребенка.

С помощью комплекта совершение гигиенических процедур при уходе за маленькими детьми намного упрощается, обеспечивая при этом необходимую безопасность:

✓ **откидные поручни:** разработаны с целью повышения безопасности и комфорта людей с ограниченными физическими возможностями, а также для людей преклонного возраста;

✓ **опорные поручни:** разработаны с целью повышения безопасности людей с ограниченными физическими возможностями, для людей преклонного возраста или с нарушениями опорно-двигательного аппарата. Устанавливаются по всему периметру санитарной комнаты для того, чтобы посетитель мог найти в любой момент (в случае потери равновесия) точку опоры;

✓ **держатель для трости:** применяется в любом месте, где удобно оставить трость, исключая бесконечные ее поиски для людей с ограниченными возможностями. Оборудован специальным замком;

✓ **зеркала с изменением угла наклона:** зеркала поворачиваются во всех плоскостях. Они удобны для детей, людей в инвалидной коляске и т.д.;



✓ **стойки для душа:** стационарные поручни, которые можно использовать в качестве душевой штанги. Штанга фиксируется держателями для душа, высоту которых можно регулировать, и выдерживает нагрузку до 160 кг, являясь одновременно опорой. Также штанга может служить в качестве вешалки для полотенец.

Минимизация зависимости от посторонней помощи и надежность в использовании — результат тщательных исследований и долгих испытаний по созданию доступной среды.

**«GAIUS» — качественное решение сложных задач!**



**ЗАО «РУСКЛИНИК» по праву считается одной из самых динамично развивающихся компаний на рынке клинических исследований, регистрации лекарственных средств, изделий медицинского назначения, БАД как в России, так и за рубежом. Высококласные специалисты компании, внимательно отслеживая и подробно изучая все законодательные изменения фармрынка, готовы в кратчайшие сроки предоставить клиентам план действий и подробное разъяснение ситуации. Сотрудники компании во главе с генеральным директором Юлией Александровной Андриюшковой видят свою миссию в оперативном выведении на рынок РФ отечественных и зарубежных лекарственных средств и продукции, необходимых российскому населению. Об этом у нас идет разговор.**



**ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА  
АНДРИУШКОВА,**  
генеральный директор  
ЗАО «РУСКЛИНИК»

**Юлия Александровна, вы уже рассказывали нашему журналу о преимуществах, позволяющих вашей компании уверенно держаться на рынке. За прошедшие с тех пор два года, наверно, произошли изменения?**

Преимущества остались неизменны: качество и скорость работы, ориентированность на результат при полном соблюдении норм и стандартов, высокий профессионализм сотрудников компании. Подтверждая свои слова, приведу примеры недавних достижений. После планового аудита, проведенного Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии, в 2014 г. выдан сертификат, удостоверяющий, что система менеджмента качества ЗАО «РУСКЛИНИК» соответствует требованиям ГОСТ Р ИСО 9001–2001 (ISO 9001–2008) применительно к регистрации лекарственных средств, в том числе лекарственных препаратов и фармацевтических субстанций, биологически активных добавок (БАД), изделий медицинского назначения (ИМН), парфюмерно-косметической, ветеринар-

ной продукции, в том числе лекарственных препаратов для животных, кормов и кормовых добавок, дезинфицирующих средств, спортивного и детского питания, проведению маркетинговых исследований и оказанию консультационных услуг. Это говорит о том, что мы способны квалифицированно и оперативно выполнить поставленные профессиональные задачи. В этом году ЗАО «РУСКЛИНИК» выдан федеральный сертификат «Лидер России 2015» в результате ранжирования полного перечня субъектов хозяйственной деятельности РФ согласно финансово-экономическим показателям.

Говоря о специалистах нашей компании, особо хочется отметить работу старших менеджеров по регистрации лекарственных средств Елены Митеревой и Светланы Сюбаевой. Они были признаны лучшими сотрудниками и награждены федеральными сертификатами «Специалист года 2015» и именными медалями «За выдающиеся заслуги в профессиональной сфере» на основании данных национального бизнес-рейтинга.

**Насколько важны квалификационные категории для сотрудников вашей компании?**

Они отражаются на деятельности компании в целом. Помимо необходимого высшего профильного образования и опыта работы наши сотрудники имеют высокую мотивацию для качественного труда. Мы не считаемся с затратами, необходимыми для повышения их квалификации, — каждый специалист параллельно с работой проходит дополнительное обучение в виде курсов, вебинаров, тренингов и конференций в зависимости от направления своей деятельности.

**Подводя итоги года, что вы можете рассказать об успехах самой компании, завершенных и продолжающихся проектах, об их значимости?**

Нами получено 16 регистрационных удостоверений за год, что достаточно много, в том числе на иммунобиологические и химические синтезированные лекарственные средства, произведенные ведущими российскими, американскими

**Rc RusClinic CRO**  
Russian Contract Research Organization

- Регистрация лекарственных препаратов и фармацевтических субстанций
- Клинические исследования
- Доклинические исследования
- Исследования и разработка новых лекарственных препаратов
- Регистрация изделий медицинского назначения
- Регистрация БАД, парфюмерно-косметической продукции

**ЗАО «РУСКЛИНИК»**  
тел.: +7(499)249-14-74 site: <http://rusclinic.ru>

Лучшие сотрудники ЗАО «РУСКЛИНИК» в 2015 г.



**ЕЛЕНА МИТЕРЕВА,**  
старший менеджер по регистрации лекарственных средств

Окончила фармацевтический факультет Первого Московского медицинского института им. И. М. Сеченова в 1974 г. По распределению работала во Всесоюзном химико-фармацевтическом институте им. С. Орджоникидзе, занималась разработкой лекарственных форм, стандартизацией. В сфере регистрации лекарственных средств работает с 1997 г. Повышает квалификацию на курсах и семинарах ФГБУ «НЦЭСМП» Минздрава России «Правила организации производства и контроля качества лекарственных средств — GMP», «Информация о лекарственных средствах», «Особенности экспертизы и контроля качества медицинских иммунобиологических препаратов», Первого МГМУ им. И. М. Сеченова «Разработка и регистрация лекарственных средств. Реализация стратегии «Фарма 2020». В компании «РУСКЛИНИК» специализируется на работе с фармацевтической частью досье, включая разработку лекарственных средств, производство, аналитические процедуры. Сфера интересов — семья, сад, музыка.



**СВЕТЛАНА СЮБАЕВА,**  
старший менеджер по регистрации лекарственных средств

Окончила фармацевтический факультет Московской медицинской академии им. И. М. Сеченова в 1997 г., кандидат фармацевтических наук. Имеет сертификаты повышения квалификации циклов «Технология и рациональное применение лекарств», «Управление и экономика фармации», «Правила организации производства и контроля качества лекарственных средств — GMP». После окончания вуза несколько лет работала аналитиком в сертификационной лаборатории Центра контроля качества лекарственных средств. С 2003 г. занимается регистрацией лекарственных средств. Работает в ЗАО «РУСКЛИНИК» с 2012 г., отвечает за подготовку химико-фармацевтической части досье, формирование регистрационного досье в полном объеме и мониторинг процесса регистрации лекарственных средств. Свободное время посвящает общению с семьей, любит море и путешествия.

ми и европейскими компаниями. Объем работ, выполненный нами, поистине колоссален. Так, только для подачи одного препарата на регистрацию предстояло подготовить 36 томов досье, учитывая, что препарат инновационный, степень сложности работы также была очень высокой. Кроме проделанной работы по адаптации полученных от компании-заказчика материалов по лекарственному средству к требованиям российского законодательства от наших специалистов потребовалась достаточная квалификация для детального изучения состава, свойств и прочих характеристик предназначенного для регистрации препарата. Иными словами, сотрудники нашей организации зачастую выступают как соразработчики того или иного средства.

Говоря о проектах в стадии реализации, отмечу, что здесь продолжается плановая работа. Особое моральное удовлетворение приносят проекты по регистрации трех орфанных лекарственных препаратов. Первый направлен на лечение гипофосфатазии — редкого генетического заболевания, второй (иммунодепрессивное средство) предназначен

для людей, страдающих гемолитико-уремическим синдромом, и третий (рекомбинантный ферментный препарат) позволит помочь при заболеваниях ЖКТ и нарушении обмена веществ.

В сфере R&D мы ведем проект с одной из ведущих отечественных фармацевтических компаний, включающий в себя разработку технологии производства, нормативной документации с валидацией методик, проведение полного объема ДКИ и КИ лекарственного препарата в форме раствора для инфузий.

Помимо этого участвуем в совместном проекте с одной из лидирующих российских биофармацевтических компаний по разработке инновационного иммунобиологического лекарственного препарата для профилактики социально значимого заболевания.

Нами также ведется работа по организации совместного проекта по локализации производства препаратов различных терапевтических групп в разных лекарственных формах с одним из крупнейших российских производителей. Поскольку мы сами не занимаемся выпуском препаратов, наших специалистов в этом трехстороннем проекте пригласили

на роль консультантов-экспертов. ЗАО «РУСКЛИНИК», проведя маркетинговые исследования для оценки потенциальной доли рынка, выбрало из предлагаемых иностранным производителем препаратов самые перспективные. В наши задачи вошло и составление спецификаций выбранных для производства и реализации препаратов — параметры качества при этом соответствуют самым жестким мировым стандартам.

**Сейчас, во время финансовой нестабильности, всех волнует стоимость услуг. Не станет ли она препятствием между вами и заказчиком?**

Интересы заказчиков — всегда во главе угла. Непременным условием для нас, помимо соблюдения всех законодательных требований, является следование программе минимум партнера. Никогда в комплекс испытаний не будут включены те исследования, проводить которые нецелесообразно.

Отмечу также, что мы стараемся придерживаться среднерыночных расценок. Частое участие в конкурсах, тендерах заставляет нас четко сопоставлять уровень сложности со стоимостью работ.



# ТРЕДЕКС-ТТ

ТЕХНОЛОГИИ  
БУДУЩЕГО  
СЕГОДНЯ



**Производитель:**  
ТРИММ Медицина

**Страна:**  
Россия

**Основная цель применения:**  
Снижение смертности от ССЗ на догоспитальном этапе. По эффективности использования в реальной медицинской практике комплекс не имеет себе равных

ГРУППА КОМПАНИЙ  
**ТРИММ**  
ТРИММ-МЕДИЦИНА

107113, г. Москва,  
ул. Лобачика д.15  
Тел: (495) 663 8336  
[www.trimm.ru](http://www.trimm.ru)



# ПРИРОДНЫЙ ДОКТОР "ЭДАС"

## ДЛЯ ВАС И ВАШИХ БЛИЗКИХ

Подробнее на [www.edas.ru](http://www.edas.ru)

- Отсутствие противопоказаний, привыкания и возрастных ограничений.
- Одновременное комплексное воздействие на симптомы и причины заболевания.
- Возможность излечения хронических заболеваний.



- Совместимость с другими препаратами и отсутствие эффекта отмены.
- Эффективность доказана многолетней практикой использования.
- Широкий ассортимент, доступные цены, отпуск без рецепта врача.

### ПРИ СТРЕССАХ, ПЕРЕУТОМЛЕНИИ

- ПАССИФЛОРА ЭДАС-111 капли или ЭДАС-911 гранулы
- ПАССАМБРА ЭДАС-306 сироп
- БЕРТАЛИС ЭДАС-155 капли или ЭДАС-955 гранулы



### ПРИ ЖЕЛУДОЧНО-КИШЕЧНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЯХ

- ГЕПА ЭДАС-953 гранулы
- ГАСТРОПАН ЭДАС-954 гранулы
- ДЕФЕКОЛ ЭДАС-124 капли или ЭДАС-924 гранулы



### ПРИ ПРОСТУДНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЯХ

- БРИАКОН ЭДАС-103 капли или ЭДАС-903 гранулы
- РИНИТОЛ ЭДАС-131 капли назальные
- БРИАПИС ЭДАС-307 сироп



## ДОКАЗАННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ – ДОСТУПНАЯ ЦЕНА

Широкий ассортимент для лечения и профилактики заболеваний детей и взрослых.

### СПРАШИВАЙТЕ В АПТЕКАХ!

УЗНАЙТЕ БОЛЬШЕ по телефону **8-800-333-55-84**, звонок бесплатный  
ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО  
ОЗНАКОМИТЬСЯ С ИНСТРУКЦИЕЙ ПО ПРИМЕНЕНИЮ



## Организация лабораторного контроля и температурного мониторинга качества термолабильных лекарственных средств (ТЛЛС) в системе лекарственного обеспечения государства

Любая деятельность, сопряженная с решением проблем обеспечения гарантий качества лекарственных средств, поступающих и находящихся в обращении здравоохранения и ветеринарной службы, неизбежно связана с высокой ответственностью государственных и коммерческих структур за организацию и инициативное выполнение мероприятий по обеспечению качества лекарственных средств от момента их изготовления до применения по назначению.

В силу особых отношений государства к охране здоровья пунктом 2 главы 1 Федерального закона №61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств» установлен приоритет государственного контроля безопасности качества и эффективности лекарственных средств, поступающих и находящихся в обращении структур здравоохранения и ветеринарных служб. Это означает, что при обеспечении гарантий качества ТЛЛС центральное место отводится созданию высокоэффективных систем лабораторного контроля и температурного мониторинга их качества, которые должны решать как минимум следующие задачи:

✓ Определение эталонных значений характеристик качества ТЛЛС, определяющих их эффективность и безопасность при применении, а также устойчивость этих характеристик к интегральному воз-

действию природных факторов окружающей среды.

✓ Определение реальных значений характеристик качества, полученных в ходе выходного производственного лабораторного контроля методом сравнения с аналогичными эталонными параметрами качества, с последующим внесением значений этих характеристик в инструкции по применению.

✓ Организация контроля соблюдения требованиям логистики по обеспечению оптимально безопасных условий хранения и транспортирования ТЛЛС от момента их изготовления до применения по назначению.

✓ Предоставление персоналу медицинских учреждений и покупателям достоверной и документально подтвержденной информации о реальном качестве ТЛЛС от момента изготовления до момента их доставки в пункты назначения, применения и реализации через аптечные структуры.

✓ Определение длительности конкретных временных участков, на которых не были обеспечены требуемые температурные режимы.

Из всех природных факторов, способных негативно влиять на качество ТЛЛС и от которых пока не найдены эффективные методы защиты, самым важным является воздействие температур окру-

жающей среды. С учетом этого все ТЛЛС условно можно разделить на три группы:

1. ТЛЛС, не допускающие замораживания.
2. ТЛЛС, не допускающие перегрева.
3. ТЛЛС, не допускающие замораживания и/или перегрева.

Абсолютное большинство фармацевтических и медицинских иммунобиологических препаратов, а также используемые в их производстве биологически активное сырье и материалы являются термолабильными. Донорские органы, донорская кровь и ее компоненты относятся к особой группе термолабильных препаратов, к которым предъявляются повышенные требования к обеспечению температурных режимов их хранения и транспортирования.

Научно доказано и практикой подтверждено, что потери качества ТЛЛС зависят не столько от момента нарушения установленных для них нижних и/или верхних границ контролируемых температурно-временных диапазонов их хранения и транспортирования, сколько от суммарных значений воздействующих температур, зарегистрированных в режиме календаря и реального времени внутри контролируемых объемов с ТЛЛС, а по существу, от суммарного количества поглощенной ими энергии тепла и/или холода за весь период времени от момента их изготовления до применения по назначению.

Потери качества ТЛЛС возрастают и с ростом количества автоматических регулировок температуры даже внутри рекомендуемого Всемирной организацией здравоохранения температурного диапазона 2–8°C. Это имеет место в стационарном холодильном оборудовании и особенно в кузовах рефрижераторного транспорта, в которых по целому ряду причин неравномерность температурного режима по внутреннему объему нередко значительно превышает значения реко-

### Справка

**Компания «Термо-Конт МК» с 1999 г. осуществляет разработку и серийное производство современных медицинских термоконтейнеров, электронных термоминдикаторов и терморегистраторов для холодной цепи поставок термонеустойчивой продукции медицинского назначения. «Термо-Конт МК» — первый и пока единственный российский производитель медицинских термоконтейнеров многоразового применения, включенных в каталог ВОЗ/ЮНИСЕФ, технические характеристики которых позволяют обеспечивать поставки термонеустойчивых лекарственных средств круглогодично во все регионы РФ.**

мендованного температурного диапазона 2–8°C. Это означает, что качество ТЛЛС, упакованных не в термоконтейнеры с высокими теплоизоляционными характеристиками, а в обычную тару из полимерных материалов или в термоконтейнеры с документально не подтвержденными эксплуатационными характеристиками, на момент доставки в пункты назначения, а следовательно, и гарантийные сроки их применения будут значительно отличаться в худшую сторону от первоначальных значений.

Становится очевидным, что для обеспечения минимальных потерь качества ТЛЛС их хранение и транспортирование должно осуществляться в температурных диапазонах, у которых нижняя граница находится в пределах близких к  $2^{\circ}\text{C} \pm \Delta\text{T}^{\circ}\text{C}$ , а верхняя — в пределах  $5\text{--}6^{\circ}\text{C} \pm \Delta\text{T}^{\circ}\text{C}$ , где  $\Delta\text{T}^{\circ}\text{C}$  — максимально допустимая погрешность приборов температурного мониторинга, которая в диапазоне от 0 до  $10^{\circ}\text{C}$  не должна превышать значений  $\pm 0,5^{\circ}\text{C}$ . В остальном диапазоне температур окружающей среды от  $-30$  до  $+50^{\circ}\text{C}$   $\Delta\text{T}^{\circ}\text{C}$  не должна превышать  $\pm 1^{\circ}\text{C}$ . Для того, чтобы не допустить замораживания и перегрева ТЛЛС в конечных пунктах доставки в регионы с крайне низкими и крайне высокими температурами или в аэропортах перегрузки, целесообразно обеспечить температурный режим внутри контролируемых объемов с ТЛЛС в пределах  $3\text{--}5^{\circ}\text{C}$ . В этих случаях время доставки ТЛЛС до складов хранения или время перегрузки будет обеспечиваться высокими теплоизоляционными характеристиками термоконтейнеров с обязательным предварительным мониторингом температуры внутри термоконтейнеров с ТЛЛС с помощью терморегистраторов дистанционного температурного мониторинга без нарушения герметичности контролируемых объемов.

Не вдаваясь в подробности, следует отметить, что действующая на сегодняшний день в передовых государствах мира логистика поставок и контроля качества ТЛЛС является далеко не совершенной. Это несовершенство просматривается по нескольким направлениям.

Во-первых, отсутствует документ, подтверждающий проведение лабораторных исследований по определению эталонных и реальных значений характеристик качества ТЛЛС в зависимости от длительности и количественных значений воздействия температур окружающей среды.

Во-вторых, отсутствуют сопровождающие средства диагностики для ТЛЛС, имеющие противопоказания к применению.

В-третьих, несмотря на высокий уровень технологий производства ТЛЛС

и оснащение холодной цепи высокоэффективными техническими средствами доставки, хранения и температурного мониторинга качества ТЛЛС, холодная цепь на всем участке от момента изготовления до момента их применения даже в передовых государствах мира является не замкнутой.

В-четвертых, система лабораторного и температурного мониторинга качества изготовленных ТЛЛС не позволяет обеспечить пользователей достоверной и документально подтвержденной информацией о реальных значениях характеристик качества, определяющих эффективность и безопасность применения ТЛЛС на момент их доставки в пункты назначения и применения, а также реализации населению через оптовую и розничную торговую сеть.

В-пятых, отсутствует документ, подтверждающий значения теплоизоляционных характеристик термоконтейнеров в комплекте с конкретным типом и количеством хладоэлементов для обеспечения требуемой продолжительности холода и тепловоздействия.

В-шестых, отсутствует документ, подтверждающий соответствие значений эксплуатационных характеристик термоконтейнеров и приборов температурного мониторинга качества требованиям международных стандартов.

Вполне очевидно, в силу целого ряда объективных причин, в России не может быть востребована аналогичная GDP дистрибьюторская практика, которая создавалась в течение многих десятилетий при наличии несоизмеримо больших финансовых возможностей и в то же время обладающая немалым количеством недостатков, указанных выше.

Те, кто рекомендует и настаивает на внедрении GDP сегодняшнего дня в таких государствах, как Россия, должны понять, что это прежде всего инструмент в руках монополистов, направляющих движение к недостижимому горизонту выхода на международные рынки для реализации национальной продукции и создания национальных эффективных систем управления логистикой холодной цепи поставок и документального температурного мониторинга качества термостабильной продукции медицинского и социального бытового назначения.

Равноправие государств — участников Всемирной торговой организации может быть обеспечено только при условии, если основным критерием качества термостабильной продукции будет признано не выполнение рекомендаций и требований GDP, а значения характеристик ее качества, эффективности, безопасности и устойчивости к интегральным воздей-



**АНАТОЛИЙ ИВАНОВИЧ УШАКОВ,**  
научный руководитель компании  
«Термо-Конт МК»

ствиям природных факторов и прежде всего температуры окружающей среды, подтвержденных протоколами выходного производственного лабораторного контроля и приборами документального температурного мониторинга.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что приведение российской логистики в соответствие с предлагаемыми требованиями GDP (дистрибьюторская практика) не решает проблем обеспечения гарантий качества ТЛЛС, в большей степени будет напоминать пройденные этапы «борьбы с алкоголизмом» или «согласие на участие в гонке вооружений» и создаст непреодолимые препятствия для организации в России эффективных систем управления логистикой поставок и контроля качества ТЛЛС.

Для создания таких систем Россия располагает медицинскими термоконтейнерами многозарядового применения, круглогодично гарантирующими минимальные потери качества ТЛЛС за весь период их транспортирования от производителей до любой географической точки России и за ее пределами, с предоставлением документально подтвержденной информации о поглощенной энергии тепла и/или холода за весь период от производителей до пунктов назначения и применения.



# СЕРТСПЕЦСЕРВИС



**«В настоящее время перед отечественными производителями стоит важная задача по импортозамещению медицинских изделий, реализация которых на территории РФ возможна только после получения регистрационных удостоверений в Федеральной службе по надзору в сфере здравоохранения».**

**Об особенностях этой процедуры, сложностях технических испытаний и токсикологических исследований в зависимости от класса опасности медицинских изделий мы беседуем с Сергеем Викторовичем Матюшенко, генеральным директором, экспертом Центра по сертификации ООО «СертСпецСервис».**

**Сергей Викторович, расскажите, как создавался ваш бизнес?**

Идея основать свой бизнес появилась несколько лет назад. Пришло понимание, что многим организациям экономически не выгодно иметь в штате специалистов, занимающихся оформлением разрешительных документов на выпускаемую или поставляемую ими продукцию. Гораздо удобней и целесообразней на необходимый период воспользоваться услугами специалистов из консалтинговой компании, работающих в этой сфере.

За время моей работы в области сертификации продукции и систем менеджмента накопился опыт как в руководящей деятельности, так и в практике привлечения к сотрудничеству экспертов по регистрации медицинских изделий и их декларированию. Для меня было ясно — это важная и серьезная цель, которая требует максимальной отдачи и постоянного профессионального совершенствования, создания коллектива сотрудников из самых опытных экспертов в данном направлении.

Исходя из понимания существующих задач, которые ставит рынок востребованных услуг, я принял решение открыть собственный центр, основной идеологией которого будет экспертно-наставническая деятельность, нацеленная на повышение уровня знаний, ответственности как изготовителей продукции, так и ее потребителей. Мы нашли поддержку среди коллег и значимых участников рынка, а также почувствовали востребованность наших услуг.

**Назовите особенности работы вашей фирмы в медицинской сфере.**

Основное отличие в деятельности ООО «СертСпецСервис» от других компаний, работающих в этом бизнесе, — бесплатное консультирование клиентов. И если они в дальнейшем посчитают, что наша помощь будет им полезна при подготовке регистрационного досье на медицинские изделия, то только после этого оговаривается стоимость услуг.

Получение регистрационного удостоверения — очень сложный и длительный



**Генеральный директор — Сергей Викторович Матюшенко.** Родился 27.01.1972 г. в Москве. Окончил Московскую государственную академию приборостроения и информатики по специальности «инженер системотехник», Московский экономический институт по специальности «экономист» и Московскую школу бизнеса. С 2001 г. работал в сфере консалтинга и сертификации на руководящих должностях. С 2015 г. возглавляет ООО «СертСпецСервис».

процесс, требующий определенных знаний, навыков и опыта. Поэтому можно выделить следующие особенности работы компании, дающие возможность упрощения взаимодействия с клиентами.

Во-первых, мы занимаемся анализом, экспертизой предоставляемой партнером нормативно-технической документации, что дает гарантию прохождения регистрации в Росздравнадзоре, при необходимости помогаем в исправлении составленного досье.

Во-вторых, непосредственно формируем заявки для проведения испытаний в аккредитованных испытательных центрах (технических, токсикологических, испытаний на электромагнитную совместимость, медико-биологических и пр.). В рамках этой работы наши специалисты на основе тесного сотрудничества с экспертами лаборатории имеют возможность корректировать техническую документацию с целью доказательства эффективности и безопасности медицинских изделий.

В-третьих, постоянно участвуем в семинарах, организованных экспертными организациями Росздравнадзора, проводим мониторинг изменений в законодательстве.

В-четвертых, мы всегда занимаем активную позицию на стороне партнеров в случае возникновения сложных

или спорных моментов в работе, помогаем разобраться в причинах полученных ими замечаний или уведомлений в процессе самостоятельной деятельности по сертификации медицинских изделий. Учитывая все вышесказанное, регистрация в нашей компании — это эффективная, отлаженная система получения качественной услуги.

**С какими трудностями столкнется поставщик или производитель медицинских изделий, если будет заниматься регистрацией без участия вашего экспертного центра?**

Ставя перед собой задачи самостоятельного оформления документов, заказчик четко должен разбираться в законодательстве, понимать требования Росздравнадзора, иметь в штате специалистов и экспертов, которые будут решать эту задачу. Придется потратить очень много времени на сбор полного комплекта нормативных документов. Помимо всего предпринимателям зачастую не хватает знаний для правильного составления регистрационного досье, поэтому без помощи экспертной компании оформить свой медицинский товар очень сложно. Мы стараемся делать работу максимально быстро и качественно, так как понимаем, какова цена нашей ошибки в этом вопросе для клиента.

Сегодня, в экономически сложное время, основная миссия ООО «СертСпецСервис» — помочь партнерам разобраться в регистрационных тонкостях с минимальными для них потерями. Особое внимание мы уделяем работе с представителями малого бизнеса, производителями медицинских изделий.

### **Что изменилось в деятельности вашей компании после объявленной программы импортозамещения?**

Несомненно, есть перемены. Замещение на российском рынке товаров иностранного производства отечественными во многом нам помогло, так как российскими партнерами у нас стало больше.

Я считаю, что после введения экономических санкций со стороны ряда западных стран программа по импортозамещению полностью себя оправдывает. На рынке появилось много новых компаний, которые ранее не занимались производством медицинских изделий. Естественно, у них возникли проблемы с регистрацией, и они обратились к нам с вопросами. В свою очередь мы всегда готовы протянуть руку помощи начинающим производителям в области медицины.

### **Как кризис повлиял на вашу компанию? Какие антикризисные меры вы разрабатывали?**

Последние экономические события не могли не сказаться не только на работе моей компании, но и на отрасли сертификации в целом. Поэтому мы вынуждены были несколько пересмотреть свою политику по отношению к нашим партнерам и клиентам в сторону увеличения своей лояльности к ним.

Антикризисные меры у нас действуют и сегодня. Например, отказ от предвари-

тельного полного платежа дает возможность заявителю оплачивать наши услуги поэтапно (оплата услуг производится по факту выполненных работ по каждому конкретному этапу). Как показала практика, эта инициатива экономически весьма оправданна. Свои результаты принесла и система скидок, и работа без посредников, что снизило себестоимость услуг Экспертного центра ООО «СертСпецСервис», а в результате наши цены — вполне доступны и оптимальны для сегодняшнего рынка. Данные шаги позволили нам не потерять постоянных клиентов и пережить пик кризиса. Мы до сих пор придерживаемся этой политики.

### **Сотрудники — одно из конкурентных преимуществ любой компании. Какие требования вы предъявляете при подборе персонала?**

У нас сформировался отличный коллектив, в котором плодотворно трудятся люди разных специальностей (специалисты по сертификации, юристы, технические эксперты). Основное мое требование — наличие высшего профильного образования и профессионализма. Есть много молодых сотрудников, но при этом они все с большим опытом работы в нашей отрасли.

Один из важных критериев при подборе персонала — это готовность работников к командировкам и знание иностранных языков, потому что компания регулярно участвует в различных семинарах и конференциях как в России, так и за рубежом. Я часто выезжаю в другие страны, встречаюсь с руководителями фирм, стараюсь быть в курсе новых разработок, особенно, если это связано с инновационными технологиями или с изменениями в правилах оформления документации. Сегодня отрасль сертификации медицинских изде-

лий во многих странах мира очень высоко развита, поэтому всегда есть чему поучиться у иностранных коллег.

### **С какими городами, регионами России, ближним и дальним зарубежьем работает ваша компания?**

Мы давно работаем с производителями из Москвы и Московской области, Уфы, Саратова, Калининграда, Владивостока.

Что касается зарубежных партнеров, то недавно состоялась встреча с индийскими предпринимателями, меня это очень радует, так как медицина в Индии развивается быстро и успешно. Говорили о возможности сертификации новых индийских медицинских изделий в России. Активно ведем переговоры с австрийскими коллегами. Также сотрудничаем с партнерами из ближнего зарубежья — Латвия, Казахстан, Беларусь.

### **Какой вы видите вашу компанию в будущем?**

В первую очередь наша задача оставаться профессионалами своего дела. Мы планируем расширять компанию, открывать дополнительные подразделения и филиалы.

Сейчас мы большие надежды возлагаем на сотрудничество с зарубежными коллегами. Если медицинская сертификация все же будет приведена к общим требованиям в различных странах, российским предпринимателям станет легче работать с иностранными партнерами, в том числе и нам.





# УПРАВЛЕНИЕ ОТХОДАМИ



## Что такое медицинские отходы?

Медицинские отходы — это отходы, образующиеся в организациях при осуществлении медицинской и/или фармацевтической деятельности, выполнении лечебно-диагностических и оздоровительных процедур (в соответствии с СанПиНом 2.1.7.2790). К классу Б (эпидемиологически опасные отходы) относятся:

- ✓ инфицированные и потенциально инфицированные отходы. Материалы и инструменты, предметы, загрязненные кровью и/или другими биологическими жидкостями. Патологоанатомические отходы. Органические операционные отходы (органы, ткани и др.);

- ✓ пищевые отходы из инфекционных отделений;

- ✓ отходы из микробиологических, клинико-диагностических лабораторий, фармацевтических, иммунобиологических производств, работающих с микроорганизмами 3–4 групп патогенности. Биологические отходы вивариев;

- ✓ живые вакцины, непригодные к использованию.

Для того чтобы не допустить возникновения эпидемиологической угрозы, обращаться с такими отходами следует крайне аккуратно. При несоблюдении санитарных норм во время сбора, вывоза или утилизации медицинских отходов возможно привлечение к административной ответственности в соответствии с Кодексом об административных правонарушениях (глава 8, статья 8.2).

## Кто вам нужен?

Специализированная компания, которая вывозит и утилизирует отходы и предоставляет документы, подтверждающие факт правильной утилизации. Тогда любая проверка покажет, что ваша организация выполняет все предъявленные требования (в соответствии с СанПиНом 2.1.7.2790). Кроме того, работа должна быть выполнена быстро, четко и точно. Так, чтобы, решив этот вопрос один раз, вы могли к нему больше не возвращаться.

Целью экологической политики ГК «Управление Отходами» является модернизация и развитие современных систем обращения с отходами, рост капитализации за счет обеспечения надежных и экологически безопасных услуг, системного и комплексного подхода к сбору, транспортировке, использованию, хранению, захоронению, переработке и обезвреживанию опасных отходов.

Достижение поставленной цели предусматривается на основе решения задач совершенствования системы управления компанией в области охраны окружающей среды, природопользования, предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций, внедрение системы экологического менеджмента с учетом требований международного стандарта ISO 14001.

Компания ведет деятельность в сфере обращения с опасными отходами, и ее главный принцип — системный подход к решению этого вопроса. Ключевыми направлениями являются:

- ✓ индивидуальное решение для каждого клиента в области обращения с опасными отходами (расчет образования опасных отходов, проведение индивидуальных конференций для организации в соответствии с ее спецификой, постановка учета опасных отходов, подбор индивидуальных решений и рекомендаций для клиента);

- ✓ комплексная система обращения опасных отходов 1–4 класса опасности.

## ПРАВИЛЬНАЯ УТИЛИЗАЦИЯ ОТХОДОВ

ГК «Управление Отходами» оказывает услуги по вывозу и утилизации медицинских отходов класса А, Б, В и Г по Москве, ЦФО и СЗФО с предоставлением отчетной документации.

### Наши преимущества:

- ▶ организация системы обращения с медицинскими отходами;
- ▶ утилизация отходов в соответствии со всеми экологическими требованиями;
- ▶ предоставление отчетной документации по утилизации;
- ▶ продажа инвентаря для сбора медицинских отходов класса А, Б, В и Г



# ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ ВСЕЙ СЕМЬИ!

## Cigapan® Цыгапан®

для взрослых и детей с 3-х лет

Состав: порошок рогов Северного оленя.  
Содержит природный комплекс биологически активных компонентов: большой набор микро- и макроэлементов, витаминов, широкий спектр аминокислот, биологически активные пептиды, фосфорорганические соединения.

**Уникальной российской разработке 20 лет! «Книга рекордов планеты», «Книга рекордов России» - 5 рекордов в области медицины:**

С 1993 года проведено более 100 научных исследований! 49 ведущих НИИ РФ изучали возможности применения! В исследованиях принимали участие более 200 академиков, докторов и кандидатов наук! Широкий спектр действия- 263 свойства! Самое большое количество биологически активных компонентов!

### Цыгапан®

- оказывает общеукрепляющее действие на организм;
- способствует повышению жизненного тонуса и работоспособности;
- обладает выраженной антиоксидантной активностью;
- обеспечивает повышение адаптогенных ресурсов;
- способствует нормализации обмена веществ;
- способствует улучшению функционального состояния эндокринной, сердечно-сосудистой, мочеполовой систем и желудочно-кишечного тракта.

**Применение Цыгапана® одновременно с основной терапией позволяет повысить эффективность лечения различных заболеваний, защитить от побочного действия лекарственных препаратов и сократить сроки лечения.**

**ПРОИЗВОДИТЕЛЬ: ООО «ПЛАНЕТА ЗДОРОВЬЯ»**  
т. +7(484) 539-12-62. [www.cigapan.ru](http://www.cigapan.ru)

**СПРАШИВАЙТЕ В АПТЕКАХ!**

**В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ЦЫГАПАН® ЯВЛЯЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ ИССЛЕДОВАННЫХ И КЛИНИЧЕСКИ ИЗУЧЕННЫХ БИОЛОГИЧЕСКИ АКТИВНЫХ ДОБАВОК.**

**ФОРМА ВЫПУСКА:** таблетки по 200 мг, капсулы по 400 мг, в упаковке 30, 60, 90, 120 штук.

**Информация подтверждена Добровольной Сертификацией.**

Биологически активная добавка к пище. СГР № RU.77.99.88.003.E.000135.01.15 от 13.01.2015г. Реклама



**Многочисленные научные, доклинические и клинические исследования показали, что Цыгапан® способствует:**

- повышению иммунобиологических и защитных сил организма;
- нормализации метаболического эффекта (обмена веществ);
- регуляции окислительно-восстановительных процессов, процессов кроветворения, функции эндокринных желез;
- восстановлению гормонального баланса;
- нормализации минерального обмена, в т.ч. при остеопорозе;
- укреплению и развитию костно-мышечной ткани и ускорению ее восстановления после травм и переломов;
- быстрой регенерации поврежденных тканей (ран и ожогов);
- обладает геропротекторным действием (замедляет процесс старения организма);
- улучшает репродуктивную функцию;
- стимулирует половую функцию у взрослых;
- оказывает положительное влияние на функциональное состояние печени;
- оказывает дезинтоксикационное действие (способствует выведению из организма токсинов, тяжелых металлов и радионуклидов);
- уменьшает побочные эффекты лучевой и химиотерапии;
- повышает психоэмоциональную устойчивость;
- повышает физическую активность и выносливость;
- ускоряет восстановление сил после интенсивной работы, тяжелых физических и умственных нагрузок;
- способствует быстрому восстановлению функций организма в условиях воздействия экстремальных факторов, при длительном стрессе;
- ускоряет процессы реабилитации;
- увеличивает период ремиссии при хронических заболеваниях;
- снижает риск развития заболеваний.



НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВОМ. ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



# СИТИЭР ФАРМА



**Спектр деятельности ООО «СиТиЭр Фарма» — сопровождение разработчиков (правообладателей) лекарственных препаратов в вопросах, касающихся регистрационных мероприятий лекарственных препаратов, начиная от доклинических исследований до получения регистрационного удостоверения на лекарственный препарат. Компания, начавшая свою активную деятельность в 2012 г., уже заняла уверенные позиции на рынке. О том, как удалось добиться впечатляющих результатов за короткое время, рассказывает генеральный директор «СиТиЭр Фарма» Андрей Александрович Цаан.**

**Что определило успех вашего начинания?**

Уверен, что успеху способствовал целый ряд существенных преимуществ. В-первых, основной состав специалистов нашей контрактно-исследовательской организации имеет большой опыт подобных работ, полученный в госучреждениях — производителях вакцинных препаратов. Мы занимаемся вакцинами и другими формами препаратов — таблетками, капсулами, предоставляя широкий спектр услуг для российских и иностранных фармацевтических и биотехнологических компаний по проведению клинических исследований I–IV фазы, а также исследований биоэквивалентности воспроизведенных лекарственных препаратов (дженериков). Надо отметить, что рынок вакцинных препаратов довольно узок, и наш опыт в организации проведения исследований в этом сегменте крайне востребован. К тому же мы формируем стратегию исследования для выбора наиболее оптимального подхода к решению задач, поставленных заказчиками. Наши специалисты составят наиболее оптимальный дизайн исследования как для беспрепятственного получения разрешения на клинические исследования, так и для получения самых полных данных по безопасности и эффективности лекарственного препарата.

Во-вторых, мы учитываем все пожелания заказчика при разработке программы доклинических и клинических

исследований, а качество проводимых работ — наша приоритетная задача. Стремимся установить долгосрочные партнерские отношения на взаимовыгодных условиях с любым заказчиком вне зависимости от объемов работ. Кроме того, мы не требуем оплаты услуг с обязательной предоплатой в строго установленные сроки: заказчик может производить выплаты в комфортном для него по срокам и объемам режиме.

**Кто ваши основные заказчики и о каких значимых проектах вам приятно вспомнить, подводя итоги года?**

Наша компания обеспечивает поддержку обратившегося к нам клиента в реализации всех этапов исследования — от оформления и подачи документов в регуляторные органы до мониторинга и обработки полученных результатов. Заказчики в основном отечественные предприятия: Институт полиомиелита и вирусных энцефалитов РАМН им. М.П. Чумакова, ООО «Нанолек», ООО «Форт», ЗАО «Институт фармацевтических технологий» и другие. Из зарубежных заказчиков к нам обращалась компания STADA, для которой мы провели исследование биоэквивалентности. Кстати, после этих исследований проводился аудит самого клинического центра, не выявивший нарушений.

Далее, нами выполнен полный комплекс исследований новой вакцины против полиомиелита, выпуск которой по стандарту GMP начнет «Нанолек» на своем заводе в Кирове. Завершен цикл исследований на взрослых добровольцах живой полиомиелитной вакцины, проведенный для Института полиомиелита. Документы на разрешение начать исследование на детях поданы в Минздрав РФ. Надеюсь, что в ближайшее время мы продолжим работу с этим препаратом.

Крупным проектом стала подготовка исследований противогриппозной вакцины нового поколения «Ультрикс», разработанной ООО «Форт» для детей от шести месяцев до шести лет. Все клинические исследования, организованные компанией «СиТиЭр Фарма», проводятся в со-

ответствии с высокими международными этическими стандартами и действующим законодательством РФ.

**С какими клиниками вы работаете?**

«СиТиЭр Фарма» располагает широким перечнем аккредитованных медицинских учреждений, обладающих высоким научным и техническим потенциалом, в которых проводит клинические исследования. Основные наши партнерские учреждения — клиники, с которыми мы давно сотрудничаем, расположены в регионах. Это Пермская государственная медицинская академия, ряд клиник в г. Екатеринбург, Центр гигиены и эпидемиологии в Свердловской области, а также несколько исследовательских центров в Санкт-Петербурге, Архангельске и Ярославле. В Москве вскоре начнется одно из исследований. На каждой клинической базе имеется реестр добровольцев или пациентов, поэтому набор участников в исследование проводится в кратчайшие сроки. В зависимости от препарата и дизайна исследования мы подбираем наиболее подходящую клиническую базу.

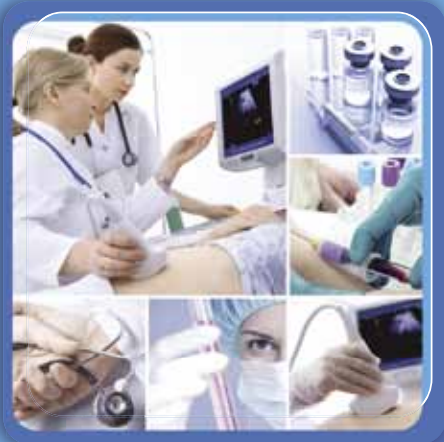
**Какие трудности вы встречаете в своей работе и каким видите свое дальнейшее развитие?**

Трудности в нашей сфере составляют несовершенства в законодательстве и бумажная волокита. Если случается какое-либо недопонимание, то приходится вести длительную переписку с экспертами через Минздрав, так как согласно закону мы не имеем права обращаться к ним напрямую и в устной форме. В рамках официальной переписки на приход к консенсусу порой уходит уйма времени, тогда как можно было бы оперативно решить тот или иной вопрос.

Говоря о перспективах компании, отмечу развитие направления по изучению биоподобных лекарственных препаратов в рамках импортозамещения. А в дальнейшем мы планируем выйти на исследование новых оригинальных разработок. Уже существуют определенные договоренности с партнерами в этом направлении.

## ДОСЬЕ

**Андрей Александрович Цаан, генеральный директор, к. м. н. Окончил санитарно-эпидемиологический факультет Самарского военно-медицинского института, после чего работал в главном центре Санэпиднадзора в Москве. После увольнения из Вооруженных Сил РФ работал в НПО «Микроген». С 2012 г. занимается организацией исследований и регистрацией лекарственных средств в РФ.**



123557, г. Москва,  
Пресненский Вал, 27/11, офис212

тел.: 8 (964) 646-63-23  
e-mail: info@ctr-pharma.com

ООО "СиТиЭр Фарма"



ООО "СиТиЭр Фарма" - контрактно - исследовательская организация (CRO), предоставляющая широкий спектр услуг для российских и иностранных фармацевтических и биотехнологических компаний по проведению клинических исследований I-IV фазы, а также исследований биоэквивалентности воспроизведённых лекарственных препаратов (дженериков) и биоаналогов.

Мы осуществляем поддержку Спонсора исследования от оформления и подачи документов в регуляторные органы до мониторинга и обработки полученных результатов. ООО "СиТиЭр Фарма" гарантирует ответственное и внимательное отношение ко всем поставленным задачам. Построение долгосрочных партнерских отношений с клиентом – приоритет нашей работы.

Все клинические исследования, организованные компанией ООО "СиТиЭр Фарма", проводятся в соответствии с высокими международными этическими стандартами и действующим законодательством Российской Федерации.



Предлагаем следующие услуги:

#### Доклинические исследования:

- определение необходимого объема исследований;
- разработка дизайна исследования;
- выбор лабораторной базы;
- организация экспериментальной части исследования;
- составление отчета по доклиническим исследованиям и сопровождение его до момента утверждения в Минздравсоцразвитии России.

#### Клинические исследования IV фазы/исследования биоэквивалентности/терапевтической эквивалентности.

- оценка возможности исследования и определение необходимого объема исследований;
- подбор и оценка исследовательских центров;
- разработка основных документов исследования, включая протокол, брошюру исследователя, информационный листок пациента и форму информированного согласия, индивидуальную регистрационную карту пациента;
- страхование жизни и здоровья пациентов, участвующих в клинических исследованиях, страхование ответственности медицинских учреждений, проводящих клинические исследования;
- сопровождение документов и получение разрешения на проведение клинического исследования;
- мониторинг исследования (инициация и закрытие центра, проведение текущего мониторинга центра);
- управление данными;
- статистический анализ, подготовка итогового отчета по исследованию.

#### Регистрация лекарственных средств:

- консультирование по процессу регистрации лекарственных средств и фармацевтических субстанций;
- при необходимости проведение экспертизы качества образцов лекарственных средств;
- подготовка регистрационного досье, включая разработку нормативной документации;
- подготовка пакета документов для получения разрешения на проведение клинических исследований лекарственного средства;
- оформление электронной заявки и подача досье в Минздравсоцразвития России;
- сопровождение всего процесса регистрации, подготовка всех необходимых дополнительных документов по запросам уполномоченной Экспертной организации;
- получение Регистрационного удостоверения на лекарственное средство.



#### Фармаконадзор:

Мы готовы предложить медицинскую оценку каждого сообщения по безопасности на продукцию заказчика, как, в рамках клинических исследований, так и при применении препарата в практике здравоохранения, в т.ч. заполнение базы АИС. Компания ООО "СиТиЭр Фарма" рассмотрит любые предложения по сотрудничеству.



# ЦЕНТР ГЛАЗНОГО ПРОТЕЗИРОВАНИЯ



ЦЕНТР ГЛАЗНОГО ПРОТЕЗИРОВАНИЯ

Согласно статистике в каждом регионе РФ ежегодно делают 90–100 операций по удалению глаза. Но на территории нашей страны работает очень мало учреждений, занимающихся глазным протезированием. Центр глазного протезирования — ведущее и старейшее предприятие, известное не только в России, но и в странах ближнего и дальнего зарубежья. Такого уровня центров в РФ больше нет. В других регионах есть лаборатории глазного протезирования, большинству из которых Центр поставляет расходные материалы. Основная проблема нехватки подобных учреждений — отсутствие кадров: протезистов, стеклодувов, художников и пр. Поэтому в нашей стране есть такое понятие, как массовый протез. «Россия тоже со временем придет к индивидуальному протезированию, — считает директор Центра глазного протезирования Алексей Владимирович Тучин, — на него сейчас существует огромный неудовлетворенный спрос. Но для этого необходимо, чтобы при каждом медицинском учреждении, в каждой деревне или хотя бы областном центре были подобные лаборатории. Сейчас, к сожалению, не во всех областных центрах можно приобрести даже массовый протез. Поэтому мы уже несколько лет занимаемся автоматизацией технологии изготовления стандартных протезов из пластмассы. В результате мы сможем выпускать протезы в значительно большем количестве при меньших трудозатратах и существенно дешевле. Снижение стоимости протезов позволит более активно продвигать данные услуги в регионы».

**Алексей Владимирович, что уже сделано в этом направлении?**

7 октября 2015 г. мы получили решение о выдаче патента на новую технологию изготовления стандартного глазного протеза из пластмассы. В чем ее преимущество? Во-первых, стоимость протезов, сделанных по данной технологии, на 30% ниже. Во-вторых, в протезах не будет присутствовать остаточный мономер, который приводит к возникновению отеков и воспалению глазниц. В-третьих, мы сможем изготавливать любое количество протезов. Теперь у нас есть возможность выпускать стандартные протезы в промышленных масштабах. Раньше они делались вручную, мастер затрачивал практически столько же времени, сколько и на изготовление индивидуального протеза. Присутствовала ручная зарисовка, полимеризация и пр. Сейчас остается только из заготовок создать форму, сделать цифровую фотографию радужки здорового глаза, напечатать ее специальными чернилами на полимерной основе и в результате получится фотографическое изображение высокого качества и даже рельефное.



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

**Насколько я помню из предыдущих интервью, вы планировали данную технологию внедрить и в индивидуальное протезирование...**

Да. Сейчас мы ее доработаем для этого, так как существует проблема в цветопереносе. На фотографии цвет радужки один, на мониторе компьютера — другой, при печати — третий. В итоге если сравнить печатное изображение и цвет радужки здорового глаза, то есть существенные отличия. Мы ищем алгоритм, как менять оттенки, чтобы они не отличались. Пока эту проблему никто в мире решить не может. В зарубежных странах, где изготавливают только индивидуальные пластмассовые протезы, специалистам приходится дорисовывать вручную. При внедрении этой технологии в индиви-

дуальное протезирование протезы будут стоить дешевле и изготавливаться гораздо быстрее (за 1,5–2 часа вместо 12).

**Получается, вы уже не будете использовать труд художников?**

Ручная работа останется, но она будет на ступень выше и дороже. Иногда пациенты хотят, например, радужку с искорками. Так может сделать только художник, а не бездушная техника.

**Алексей Владимирович, в предыдущем интервью нашему журналу вы говорили о том, что планируете представить на рынок протезы из немецкого стекла, обладающие повышенной химической стойкостью. Как продвигаются дела в этом направлении?**

В связи с ростом курса доллара и повышением ввозных пошлин стоимость немецкого стекла существенно возросла. Тем не менее мы ввели в наши услуги изготовление протезов из этого стекла, стоимость которых в два раза выше, чем изготовленных из российского стекла, — 15 тыс. рублей. Срок их службы в среднем два года. Но период эксплуатации зависит от того, насколько агрессивная среда в полости глаза у пациента. Бывает так, что какой протез ни поставь, его хватает всего на восемь месяцев, поэтому мы всегда даем средние сроки: протез из пластмассы носится около двух лет, из российского стекла — год, из немецкого — до двух лет.

Стоимость протеза, изготовленного из российского стекла, составляет 7,5 тыс. рублей. Но отечественное стекло мы сейчас приобрести не можем, у нас есть запасы, которых хватит еще года на два. Стекловарочные предприятия отказываются производить маленькие партии, это коммерчески не выгодно. Но проблема в том, что нам нужно не само стекло, а полуфабрикаты — стеклянные трубки для изготовления протезов. Они всегда делались вручную, в нашей же стране не осталось специалистов, которые умели бы их изготавливать. В заводских условиях подобные трубки производятся, они используются, например, для ламп дневного света, но выпускают их по 10–20 тонн в день. И ни одно предприятие не возьмется делать нам маленькие партии.

**Когда у вас закончатся запасы российского стекла, из чего вы планируете делать протезы?**

Из немецкого стекла. Конечно, тогда их стоимость вырастет до 15 тыс. рублей, но, хочу отметить, что такая цена сегодня практически у всех производителей глазных протезов в России. Наша организация предлагает низкую стоимость (7,5 тыс. рублей) за счет оборотов.

Само немецкое стекло под нашу технологию изготовления протезов не подходит, но мы научили немецких производителей варить то стекло, какое нам необходимо. Кроме того, Центр глазного протезирова-

## Справка

**Центр глазного протезирования** — старейшее в России предприятие, занимающееся протезированием самого сложного и хрупкого человеческого органа — глаза. Его история началась в июне 1943 г., когда по распоряжению Совета народных комиссаров была основана Московская фабрика глазных протезов, ставшая родоначальником отрасли в Советском Союзе.

Сегодня Центр глазного протезирования — по-прежнему самое крупное отечественное предприятие в своей сфере и единственное в мире, которое выпускает глазные протезы из стекла и пластмассы, причем в большом количестве и широком ассортименте. Стеклянные протезы изготавливаются из нескольких видов стекла (склеральное, роговичное, цветное), каждый из которых имеет собственную запатентованную рецептуру. Протез получается легкий, хорошо смачивается слезой, имеет очень гладкую поверхность благодаря горячей обжиговой полировке. Пластмассовые протезы отличаются высокой прочностью. Срок их использования — два года, что в два раза превышает срок для протезов стеклянных. Пластмассовые изделия травмобезопасны, на них почти не влияет окружающая среда. Но такие протезы весят больше стеклянных.

Помимо основной деятельности при Центре работает офтальмологическое отделение, которое ведет амбулаторный прием граждан: проводит полное обследование, наблюдение и лечение пациентов со склеротическими и дистрофическими заболеваниями сетчатки и зрительного нерва, предлагает любые виды физиотерапевтического лечения — магнитная, ультразвуковая и электростимуляция, дает рекомендации по хирургическому лечению. Центр активно сотрудничает с кафедрой глазных болезней Медико-санитарной части ЗИЛа, с НИИ глазных болезней им. Гельмгольца.

Также в Центре глазного протезирования действует мини-гостиница, в которой есть трехместные номера и номера повышенной комфортности. Они 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 двуспальной кровати, DVD-плеером, диваном, дополнительным спальным местом (кресло-кровать), радиоманитолой. На этаже — туалеты и душевая кабина. Пациенты могут заказать доставку горячего питания по телефону в ближайшем кафе-ресторане. Также в Центре работает буфет.



ния приглашал специалиста из Германии, который давал мастер-класс нашим сотрудникам, как работать с их стеклом.

**Центр глазного протезирования известен тем, что не останавливается на достигнутом и продолжает совершенствовать свою деятельность — продукцию, технологии производства и т.д. Над чем работаете сейчас?**

Хотим облегчить жизнь нашим пациентам и избавить их от поездок к нам. Мы планируем хранить в нашей базе фотографии их радужек. Когда подойдет время замены протеза, достаточно будет прислать нам заявку, и если не изменилась полость глаза, то мы изготовим протез и отправим почтой. Но, к сожалению, со временем меняется полость и даже цвет глаз. Некоторые пациенты, приезжающие издалека, просят сделать по три–четыре протеза, мы их всегда предупреждаем, что если произойдут изменения с полостью или цветом глаза,

то вы их выбросите, так как не сможете носить. Но и проблему с полостью мы тоже намерены решить. Например, пациент будет делать с нее слепок в местной поликлинике и присылать нам.

Заочное протезирование поможет решить проблему, о которой я говорил выше — покроет огромный неудовлетворенный спрос в протезах. Некоторые наши конкуренты выходят из положения таким образом — присылают бригады мастеров в регионы. Но я считаю, что это плохая практика, потому что помимо мастера должен быть и протезист-офтальмолог.

Мы действительно постоянно совершенствуем свою деятельность. Основная наша задача — сделать протез и масковый, и индивидуальный максимально похожим на живой глаз. И в этом году мы создали даже целый отдел, занимающийся улучшением продукции, технологий и пр. Сейчас, например, работаем над тем, чтобы стеклянные протезы не разбивались.





# ФАРМДИРЕКТ



**При проведении доклинических и клинических исследований, равно как и надлежащего оформления всех необходимых для регистрации препарата документов, сложно избежать подводных камней. Именно поэтому компании-производители фармпродукции и медицинского оборудования выбирают надежного партнера, способного довести товары до конечного потребителя. О том, как грамотно вести полный спектр работ в сфере КИ, рассказывает Александр Родионов, генеральный директор ООО «ФармДирект».**

**Александр Александрович, ваша компания начала свою деятельность в 2006 г. В связи с чем возникла необходимость организовать именно такое предприятие и какой путь становления оно прошло?**

Изначально мы сотрудничали с такими известными на рынке компаниями, как KRKA, «Астеллас», занимались подготовкой и написанием литературных обзоров по клиническим и доклиническим исследованиям, переводом данных с английского языка на русский, формированием регистрационного досье по существующим тогда требованиям. В конце 2006 г. для нас начался новый этап деятельности — для индийской компании мы организовали проведение исследования, направленного на изучение новых показаний препаратов. Успешно справившись с заданием, мы продолжили заниматься клиническими исследованиями. Совместно с этим видом деятельности нами была освоена и организация проведения доклинических исследований согласно требованиям Минздрава РФ. Сейчас ООО «ФармДирект» представляет собой контрактно-исследовательскую организацию, проводящую доклинические и клинические исследования, исследования биоэквивалентности и регистрацию лекарственных препаратов в России.



**Александр Александрович Родионов — генеральный директор ООО «ФармДирект».** Родился в 1983 г. в Москве. Окончил фармацевтический факультет ММА им. Сеченова в 2005 г. На тот момент уже работал в ФГБУ, занимался разработкой электронных баз данных лекарственных препаратов (Госреестра). Затем был медицинским представителем компании Bayer. Увлекается охотой, рыбалкой, путешествиями со своей семьей.

Зачастую зарубежные компании, выходящие на российский рынок, не имеют собственного персонала достаточной квалификации для проведения подобных исследований. Речь идет не о фармацевтических гигантах, а о средних предприятиях. Кроме того, камнем преткновения может стать Протокол — документ, где указаны цель, задачи, схема, методология, статистические аспекты и организация исследования. Любое клиническое исследование начинается с разработки

Увеличение требований связано, как известно, с приближением к европейскому стандарту — ICH GCP.

Один из важнейших аспектов продуктивной совместной работы с «ФармДирект» — научная деятельность. Ее курирует моя коллега Ирина Александровна Кабанова, кандидат биологических наук, много лет проработавшая заведующей лабораторией клинической фармакологии. В ее ведении находятся клинические исследования — от подготовки документации для исследования до подготовки финального отчета. Другой необходимый аспект, подотчетный мне, — надлежащее оформление всей документации, сопровождающей КИ, — позволит преодолеть заказчику возможные проблемы как в начале работы, так и по ее завершении.

**К вам могут обратиться только зарубежные компании?**

Вообще нет, мы сотрудничаем и с российскими производителями. Наши компании, собирающиеся выводить на зарубежный рынок свою продукцию, просто обязаны соответствовать стандарту ICH GCP. А это помимо соблюдения всех требований к организации и проведению КИ подразумевает определенную обработку статистических данных. Мы способны это

**Обоснования исследований — важный этап работы, на котором не стоит экономить. Зачастую заказчики из желания сэкономить просят сократить количество пациентов, которые участвуют в исследованиях. Но в таком случае не удастся получить достоверные данные по действию препарата и самое главное — доказать его преимущества перед аналогами.**

**Почему компании-производители обращаются к посредническим фирмам? Чем выгодно такое сотрудничество — может, им как производителям лучше самим проводить исследования?**

Протокола, отвечающего всем актуальным требованиям Минздрава РФ. Требования могут меняться каждые полгода: в 2006 г., к примеру, Протокол КИ мог занимать семь страниц, а сейчас объем документа редко меньше ста страниц.

обеспечить, и, предоставив документы Европейской комиссии, отечественные производители могут зарегистрировать и продавать свои препараты за рубежом. Например, недавно нами был завершен проект, начатый еще в 2008 г. Мы по праву гордимся, что принимали в нем участие, так как исследуемые и зарегистрированные с нашей помощью препараты премьер-министр РФ Дмитрий Медведев на заседании в Сколково назвал прорывными. Надеюсь, что вскоре они выйдут на рынки Европы, Америки и Азии.

**Действительно, это значимый проект. Но он не единственный, не так ли? Расскажите, какие еще работы вы проводите.**

С 2006 г. нашей компанией было проведено более 70 исследований. Из них КИ (1–4 фаза) — 21, исследований биоэквивалентности — 47, доклинических исследований — 16. В настоящее время на различных этапах находятся девять КИ и два исследования биоэквивалентности. Наш опыт реально поможет заказчикам в решении многофункциональных задач в обеспечении доступности лекарственной помощи российским пациентам.

**Для заказчика важно все — как отбор клиник и специалистов, так и формирование стоимости, поскольку исследования длятся годами. Как вам удается соблюдать необходимый баланс между ценой и качеством?**

У нас есть обширный список контрагентов — клиник, лабораторий и аналитических центров, расположенных в различных регионах России, от Новосибирска до Волгограда. Сотрудничая на протяжении многих лет с проверенными учреждениями, которым выгодно, в свою очередь, получать от нас заказы. Помимо возможности выбора той или иной специализации лечебного учреждения своим заказчикам «Фарм-Директ» предлагает вполне умеренные цены при гарантированном качественном результате проделанной специалистами работы. Сейчас, конечно, на фоне общей ситуации в стране цены на услуги клиницистов растут, но мы пока не увеличиваем конечную стоимость работ для клиентов. Оптимизируем деятельность своей компании, чтобы не сокращать количество и качество проводимых и намеченных исследований. Так, мы перевели на аутсорсинг часть своих штатных сотрудников, оставив при себе необходимый минимум. Благодаря этому держим конкурентную цену.

Возвращаясь к качеству работы контрагентов, могу сказать, что детально составленные нами стандартные операционные процедуры (СОПы) помогают

нам вести постоянный контроль. При этом мы можем при необходимости работать и по СОПам заказчиков, если таковые имеются.

**Какие сложности возникают в вашей деятельности и как вы их преодолеваете?**

Помимо рутинной работы, неизбежной при нашей деятельности, бывает, что возникают недопонимания со стороны наших контрагентов. Это естественный процесс, и мы снимаем все возникающие вопросы — выезжаем и разбираемся на местах проведенных исследований.

Могу сказать, что самым сложным этапом является разработка Протокола, где нужно учесть как интересы заказчика, так и возможности самих клинических центров, оборудование, которым они пользуются. Приходится всегда лавиро-

**Мы проводим научно-исследовательские работы в области экономической оценки программ здравоохранения, в том числе клинико-экономического анализа, развития фармакоэкономики, фармакоэпидемиологии. Подобные исследования нужны компаниям, желающим, чтобы их продукция попала в список жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов. В этом сегменте, куда мы не так давно влились, у нас есть возможность предоставлять клиентам одну из самых низких цен — за счет того, что смогли договориться с ключевыми специалистами в этой сфере.**

вать, отбирая из большого количества возможных центров именно те, которые лучше всего справятся с поставленной задачей. В конечном итоге мы предоставляем на выбор заказчику несколько подходящих учреждений.

Помимо этого важную роль играет обработка полученных данных, сверка с клиническими центрами, добор недостающих результатов, перепроверка их достоверности, ведение баз данных. Для того, чтобы наши исследования были показательнее, и для получения гарантированно достоверных, статистически значимых результатов мы работаем со специалистами по статистике с самого начала подготовки исследования.

Наконец, немаловажная часть работы — это Заключительный отчет, конечный, завершающий продукт. Специалисты «ФармДирект» (медицинские и научные эксперты) из всей массы данных, полученных во время исследования, разрабатывают документ, соответствующий требованиям Минздрава РФ, ICH GCP и рекомендациям ФГБУ НЦ ЭСМП Минздрава РФ.

**Чего, по-вашему, следует опасаться компаниям, заказывающим исследования?**

Следует учитывать, что обоснования исследований — важный этап работы, на котором не стоит экономить. Зачастую заказчики из желания сэкономить просят сократить количество пациентов, которые участвуют в исследованиях. Но в таком случае не удастся получить достоверные данные по действию препарата и самое главное — доказать его преимущества перед аналогами. Кроме того, меньшее количество полученных данных в период исследования может натолкнуть проверяющую итоговый документ инстанцию на мысль о желании скрыть какую-либо негативную информацию о препарате. Лучше, как вы понимаете, этого не делать и честно играть по правилам.

**Планируете ли вы развивать другие направления деятельности вашей компании?**

Мы проводим научно-исследовательские работы в области экономической оценки программ здравоохранения, в том числе клинико-экономического анализа, развития фармакоэкономики, фармакоэпидемиологии. Подобные исследования нужны компаниям, желающим, чтобы их продукция попала в список жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов ЖНВЛП. В этом сегменте, куда мы не так давно влились, у нас есть возможность предоставлять клиентам одну из самых низких цен — за счет того, что смогли договориться с ключевыми специалистами в этой сфере. Нам доверяют такие заказчики, как «МСД Фармасьютикалс», «АСТРАЗЕНЕКА ФАРМАСЬЮТИКАЛЗ», «Санофи Россия» — для них мы сейчас готовим фармакоэкономические исследования. Это направление весьма для нас перспективно — надеюсь, что оно также займет достойное место в нашем портфеле.



## Безопасная среда: высокая травмоопасность на лестницах. Как решить проблему?

*Лестница — один из самых важных элементов любого здания, будь то крупное общественное учреждение или частный дом. История создания и использования лестницы очень интересна и насчитывает несколько тысяч лет: первые лестницы были обнаружены археологами в древних шахтах, построенных еще до новой эры.*



зависит еще и от ее конфигурации, наклона, а также подъема и ширины ступени. Более того, лестница, которая удобна для подъема, может быть довольно опасной для спуска и наоборот. Нельзя забывать еще и о таком важном факторе, как наличие перил. Уже доказано, что наибольшее количество несчастных случаев происходит на лестницах там, где отсутствуют перила.

тов в США в 2001 г., в Европе и России в 2002–2005 гг., которые потрясли весь мир. Тогда же строительным компаниям и владельцам зданий было предписано в обязательном порядке оборудовать все лестничные пролеты аварийным освещением и фотолюминесцентными системами. Одним из решений этого вопроса стало использование фотолюминесцентных материалов. Они легки в монтаже и эксплуатации, имеют отличную видимость (до 24 м), прочны, обладают повышенной износостойкостью, а также не требуют дополнительного расхода электроэнергии. При этом диапазон предлагаемой продукции позволяет подобрать оптимальное и качественное решение для каждого конкретного случая. Накладки на ступени лестницы и направляющие полосы, наклейки на перила и указатели направления движения и эвакуационных выходов могут выпускаться в широком диапазоне стандартных размеров, а также по индивидуальному заказу.

Сейчас сложно представить себе многоэтажный дом, в котором полностью отсутствуют лестницы. При этом, будучи таким привычным и незаменимым конструкционным элементом, лестница давно признана одной из самых опасных частей здания, так как, согласно статистике, количество падений и, как следствие, травм и ушибов превышает десятки тысяч случаев в год. Не говоря уже о том, что некоторые несчастные случаи приводят к летальному исходу. По подсчетам ученых, лестницы калечат и убивают меньше людей, чем аварии на дорогах, но гораздо больше, чем пожары, наводнения и другие стихийные бедствия. Если подсчитать экономический урон для общества в целом от пропущенных человеко-часов и для каждого человека и его семьи в частности от затрат на восстановление здоровья, то становится понятно, насколько важен вопрос повышения безопасности при использовании лестниц.

По статистике, каждый человек за свою жизнь множество раз спотыкается на лестнице и как минимум один раз падает или получает травму различной степени тяжести. Как правило, одной из основных причин падения с лестницы является спешка, невнимательность либо присутствие на лестнице посторонних предметов.

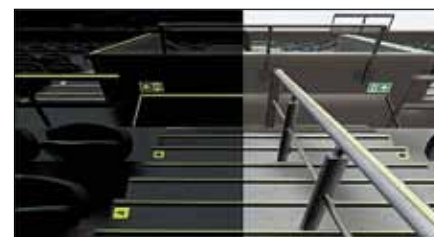
Однако не стоит всю ответственность перекладывать на человеческий фактор. Уровень безопасности лестницы

- **«Экогло-Рус» предлагает:**
- ✓ **направляющие контрастные полосы;**
- ✓ **накладки на ступени лестницы;**
- ✓ **направляющие полосы на перила;**
- ✓ **знаки и маркеры.**

Кроме всех вышеперечисленных факторов, которые влияют на уровень травматизации на лестнице, следует выделить еще один — степень освещенности лестничных пролетов. Когда человек спускается или поднимается по лестнице, он должен четко видеть высоту и границы ступеньки, лестничный пролет, перила и т.д. Если же эти элементы будут трудноразличимы при плохом освещении, то человек не сможет обезопасить себя, например, ухватившись за перила и тем самым предотвратив падение. В этом случае возможность получить серьезные травмы резко возрастает.

Это касается ситуации, когда посетитель здания пользуется лестницей в обычном режиме. В чрезвычайной ситуации при необходимости экстренной эвакуации людей из здания отсутствие освещения и видимости лестничных пролетов может привести к катастрофическим последствиям.

Вопрос оборудования путей эвакуации встал особенно остро после серии терак-



Одним из мировых лидеров по производству фотолюминесцентных материалов является новозеландская компания ECOGLO Ltd., которая в России представлена компанией «Экогло-Рус» ([www.ecoglo.ru](http://www.ecoglo.ru)). Продукция этого производителя прекрасно зарекомендовала себя в таких проектах с мировым именем, как Burj Khalifa (Бурдж Халифа, самое высокое здание в мире, расположенное в Дубае), Melbourne Cricket Ground (стадион Мельбурн Крикет Граунд, Австралия) и многих других.





*Работаем с 1996 года  
в РФ и странах СНГ*

**РЕГИСТРАЦИЯ**

*REGISTRATION*

**ДЕКЛАРИРОВАНИЕ**

*DECLARATION*

**СЕРТИФИКАЦИЯ**

*CERTIFICATION*

**Группа компаний «КонсалтБизнесГрупп»**

*Адрес: Москва, ул. Бутырская, д. 77*

*Бизнес-центр «Диагональ Хаус», 8 этаж*

*Тел./факс: (495) 797-49-63, (495) 730-24-81*

*Email: info@c-b-g.ru Сайт: www.c-b-g.ru*





®

## Центр медицинских и биомеханических проектов

Устройства для вытяжения:

“Гравислайдер” - 14 вариантов

“Гравислайдер-мини” - 3 варианта

“Грависитер” - 3 варианта

“Гравислайдер-селект” - 5 вариантов



107076, г. Москва  
Колодезный пер., 2А  
Тел. 8 (926) 245-33-71  
[www.gravislayder.ru](http://www.gravislayder.ru);  
[kostanbaev@mail.ru](mailto:kostanbaev@mail.ru)

Эффективное  
и безопасное  
вытяжение  
позвоночника  
на устройствах  
“ГРАВИСЛАЙДЕР”<sup>®</sup>

Разработка и производство с 1989 года устройств восстановления структуры позвоночника методом аутогравитационного вытягивания с поддержкой индивидуальной физиологической кривизны позвоночника, при правильном взаимном положении пар позвонков, с микровибрационным и тепловым воздействием. Вытяжение без принудительного воздействия, только за счет собственного веса, с возможностью максимального расслабления. Высокая эффективность гидратации межпозвоночных дисков при практически полном отсутствии травматического воздействия в процессе процедуры.

## РУБРИКА: Герой номера

### ВЕГА КОНЦЕРН АО ..... 4

**Адрес:** 121170, г. Москва, Кутузовский пр-т, д. 34  
**Тел.:** (499) 753-40-04  
**Факс:** (495) 933-15-66  
**E-mail:** mail@vega.su  
**http://www.vega.su**

## Рубрика: Лидеры рынка

### Инвестиционная корпорация ОО (Инкор) .....10

**Адрес:** 127018, г. Москва, 3-й пр-д Марьиной Роши, д. 40, стр. 1, оф. 602 141300, Московская область, г. Сергиев Посад, Московское ш., д. 25  
**Тел.:** (495) 407-06-22  
**E-mail:** info@certage.ru  
**http://www.certage.ru**

### ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп. ООО.....14

**Адрес:** 143964, Московская область, г. Реутов, Железнодорожная ул., д. 5  
**Тел.:** (495) 528-86-82, (495) 528-51-09  
**E-mail:** info@bint.ru  
**http://www.bint.ru**

### Медикал лизинг-консалтинг ООО.....18

**Адрес:** 125284, г. Москва, Ленинградский пр-т, д. 31А, стр. 1  
**Тел.:** (495) 232-01-40 (многоканальный)  
**E-mail:** info@medcon.ru  
**http://www.medcon.ru**

## Рубрика: Прорыв

### ИНПЦ «ПЕПТОГЕН» ЗАО..... 22

**Адрес:** 123458, г. Москва, Твардовского ул., д. 8  
**Тел.:** (499) 686-05-50  
**E-mail:** peptogen@rambler.ru  
**http://www.peptogen.ru**

## Рубрика: Проблемы отрасли

### «Фирма «ВИПС-МЕД» ООО ..... 26

**Адрес:** 141190, Московская область, г. Фрязино, Заводской пр-д, д. 4, а/я 2089.  
**Тел.:** (495) 22-181-22, (496) 56-4-13-70, (909) 929-01-29, (909) 929-00-29  
**E-mail:** market@vipsmmed.ru  
**http://www.pharmprojects.vipsmmed.ru**

### ARS PharmRussia/Агентство по регистрационному сопровождению лекарственных средств ООО ..... 30

**Адрес:** 123317, г. Москва, ММДЦ «Москва-Сити», Тестовская ул., д. 10, «Северная башня»  
**Тел.:** (495) 374-62-84

**Факс:** (499) 638-23-00  
**E-mail:** info@pharmrussia.com  
**http://www.pharmrussia.com/rus**

### АГАТМЕД ТД ООО..... 32

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

### Адекватные технологии ООО..... 34

**Адрес:** 121170, г. Москва, Кутузовский пр-т, д. 36, стр. 3, подъезд 3, оф. 319  
**Тел.:** (495) 933-73-27  
**E-mail:** at@dezavid.ru  
**http://www.dezavid.ru**

### Айсцех ООО..... 36

**Адрес:** 141002, Московская область, г. Мытищи, Колпакова ул., д. 2  
**Тел.:** (495) 586-70-81  
**E-mail:** cehholoda@yandex.ru  
**http://www.iceceh.ru**

### Альянс-маркет ООО .....13

**Адрес:** 127282, г. Москва, пр-д Студеный, д. 4, кор. 1  
**Тел.:** (495) 221-01-98  
**E-mail:** mail@luxsan.info  
**http://www.luxsan.info**

### АСП-Технолджи Производственная компания ..... 21

**Адрес:** 142700, Московская область, г. Видное, Южная промзона, влад. 7  
**Тел.:** (495) 223-07-45  
**http://www.ingermax.ru**,  
**http://www.al-sp.ru**

### Ассоциация производителей фармацевтической продукции и медицинских изделий ..... 38

**Адрес:** 125212, г. Москва, Головинское ш., д. 1, деловой центр «Охотник»  
**Тел.:** (495) 956-26-10  
**E-mail:** pharmapf@mail.ru  
**http://www.pharmapf.ru**

### ВАХНИНА И ПАРТНЕРЫ ООО..... 43

**Адрес:** 107061, г. Москва, Преображенская пл., д. 6  
**Тел.:** (495) 231-48-40  
**Факс:** (495) 231-48-41  
**E-mail:** ip@vakhnina.ru  
**http://www.vakhnina.ru**

### ВЕТА-ГРАНД ООО..... 25

**Адрес:** 123557, г. Москва, М. Грузинская ул., д. 38  
**Тел.:** (499) 253-61-81  
**E-mail:** veta-grand@mail.ru  
**http://www.фотодитазин.рф**

### Доктор Реттер МСК ООО..... 40, 2-я обл.

**Адрес:** 111024, г. Москва, Андроновское ш., д. 26  
**Тел.:** (495) 973-11-12, (495) 943-59-44  
**E-mail:** drretter.sk@gmail.com  
**http://www.drretter.info**

### ЗНАКИ.РУ ООО..... 29

**Адрес:** 107061, г. Москва, Преображенская пл., д. 6  
**Тел.:** (495) 960-42-88  
**Факс:** (495) 960-42-88  
**E-mail:** info@znaki.ru  
**http://www.znaki.ru**

### Инженерная компания ТИКСИ ООО ..... 33

**Адрес:** 141190, Московская область, г. Фрязино, Ленина ул., д. 26  
**Тел.:** (800) 700-35-70, (495) 995-58-30  
**E-mail:** info@tixi.ru  
**http://www.tixi.ru**

### Итал-ФАРМ ООО..... 35

**Адрес:** 125424, г. Москва, Волоколамское ш., д. 73  
**Тел.:** (495) 780-34-54  
**E-mail:** oorelaxsan@mail.ru  
**http://www.relaxsan.ru**

### Компания «СТЛ» ООО ..... 49

**Адрес:** 109387, г. Москва, Люблинская ул., д. 42, оф. 229  
**Тел.:** 8 (800) 707-78-80  
**E-mail:** info@stl-comp.ru  
**http://www.stl-comp.ru**

### Лабметод Лтд ООО ..... 57

**Адрес:** 121359, г. Москва, Маршала Тимошенко ул., д. 19  
**Тел.:** (499) 578-26-45, (495) 721-05-58  
**E-mail:** pmv@labmetod.ru  
**http://www.labmetod.ru**

### ЛайфКор Интернешнл ООО..... 44

**Адрес:** 125480, г. Москва, Героев Панфиловцев ул., д. 13, корп. 3, пом. 5  
**Тел.:** (495) 944-06-66, (495) 495-40-00, (495) 495-50-00  
**E-mail:** lifecore@lifecore.ru  
**http://www.lifecore.ru**

### Мастер Лаб ООО..... 46

**Адрес:** 127247, г. Москва, 800-летия Москвы ул., д. 18  
**Тел./факс:** (499) 346-42-94, (499) 906-17-86  
**E-mail:** mlab@medwork.ru  
**http://www.medwork.ru**

### МедИнформ ООО ..... 48, 79

**Адрес:** 127015, г. Москва, Бутырская ул., д. 77, офисный центр «Диагональ Хаус»  
**Тел./факс:** (495) 797-49-63  
**E-mail:** info@c-b-g.ru  
**http://www.c-b-g.ru**

### Московская фабрика ортопедической обуви Минтруда России ФГУП..... 50

**Адрес:** 107023, г. Москва, Электrozаводская ул., д. 46  
**Тел.:** (495) 963-57-18, (495) 963-40-20  
**Факс:** (495) 963-62-81  
**E-mail:** info@mfoo.ru  
**http://www.mfoo.ru**



## Салон детской ортопедической обуви

**Адрес:** г. Москва, Первомайская ул., д. 17  
**Тел.:** (499) 165-92-54  
**E-mail:** pervomayskaya@mfoo.ru

## НПК МЕДИАНА-ФИЛЬТР ЗАО ..... 52

**Адрес:** 105318, г. Москва, Тацкая ул., д. 1  
**Тел.:** (495) 660-07-71  
**E-mail:** info@mediana-filter.ru  
<http://www.mediana-filter.ru>

## ОПТИСАЛТ ..... 54

**Адрес:** 127106, г. Москва, Алтуфьевское ш., д. 27, оф. 432  
**Тел.:** (495) 988-02-50, 8 (800) 555-755-8  
**E-mail:** info@optisalt.ru  
<http://www.optisalt.ru>

## Пента Мед ООО ..... 56

**Адрес:** 117393, г. Москва, Архитектора Власова ул., д. 20  
**Тел.:** (495) 504-41-01, (495) 504-42-08  
**E-mail:** pentamed2012@gmail.com  
<http://www.penta-med.ru>

## ПЛАНЕТА ЗДОРОВЬЯ ООО ..... 71

**Адрес:** 249360, Калужская обл., Хвастовичский р-н, с. Хвастовичи, Лесная ул., д. 6  
**Тел.:** (484-53) 91-2-62  
**E-mail:** info@cigapan.ru  
<http://www.cigapan.ru>

## РегМед проф. ООО ..... 58

**Адрес:** 119415, Москва, пр-т Вернадского, д. 39  
**Тел.:** (499) 652-50-01, (499) 652-50-02, (903) 748-60-35  
**E-mail:** regmed@regmed.biz  
<http://www.regmed.biz>

## РУСКЛИНИК ЗАО ..... 62

**Адрес:** 121151, г. Москва, Кутузовский пр-т, д. 24  
**Тел.:** (499) 249-14-74, (499) 249-21-05, (499) 249-22-01, (499) 249-41-25  
**Факс:** (499) 249-30-27  
**E-mail:** contact@rusclinic.ru  
<http://www.rusclinic.ru>

## Сертспецсервис ООО ..... 68

**Адрес:** 129343, г. Москва, пр-д Серебрякова, д. 2, корп. 1  
**Тел.:** (495) 135-80-35, (926) 926-38-76  
**E-mail:** sertspec@gmail.com  
<http://www.sertspec.ru>

## СиТиЭр Фарма ООО ..... 72

**Адрес:** 123557, г. Москва, Пресненский Вал, д. 27/11, офис 212  
**Тел.:** (964) 646-63-23  
<http://www.ctr-pharma.com>

## Современные Инновационные Медицинские Технологии ООО ..... 55

**Адрес:** 143981, Московская область, г. Железнодорожный, Южная ул., д. 1  
**Тел.:** (495) 228-18-18  
**E-mail:** simtmed@mail.ru  
<http://www.simtmed.ru>, <http://www.cimt.ru>

## СОЛЮР Фармасьютикал Групп ООО/Solyur Pharmaceuticals Group LLC ..... 4-я обл.

**Адрес:** 111024, г. Москва, Энтузиастов 2-я ул., д. 5, корп. 1, этаж 2, комн. 9  
**Тел.:** (495) 663-18-43  
**E-mail:** info@solyur.ru  
<http://www.solyur.ru>

## Сэлвим ООО ..... 42

**Адрес:** 123290, г. Москва, 1-й Магистральный тупик, д. 5А, оф. В91, БЦ «Магистраль Плаза»  
**Тел./факс:** (495) 269-03-43, (495) 269-03-44  
**E-mail:** info@salvim.ru  
<http://www.galavit.ru>

## ТД «Семивер» ООО ..... 60

**Адрес:** 115172, г. Москва, Гончарная набережная, д. 9/16, стр. 1, оф. 12  
**Тел.:** (495) 215-16-94  
**E-mail:** semiver.llc@gmail.com  
<http://www.semiver.com>

## ТЕРМО-КОНТ МК ООО ..... 66

**Адрес:** 142715, Московская область, Ленинский р-н, д. Малое Видное, Садовая ул., д. 15  
**Тел.:** (499) 400-23-56  
**E-mail:** termo@termokont.ru  
<http://www.termokont.ru>

## ТРИММ МЕДИЦИНА ГК ..... 64

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

## Управление Отходами ОАО ..... 70

**Адрес:** 127287, г. Москва, 2-я Хуторская ул., д. 38А, стр. 1  
**Тел.:** (495) 666-56-42, (495) 514-75-21  
**E-mail:** info@controlwaste.ru, zakaz@controlwaste.ru  
<http://www.controlwaste.ru>

## ФармДирект ООО ..... 76

**Адрес:** 125362, г. Москва, Большая набережная, д. 25/1, оф. 10  
**Тел.:** (495) 746-84-54, (926) 186-52-50  
**E-mail:** rodialeksandr@yandex.ru  
<http://www.pharmdirect.ru>

## «Холдинг «ЭДАС» ОАО ..... 65

**Адрес:** 115093, г. Москва, Большая Серпуховская ул., д. 10/9  
**Тел.:** 8 (800) 333-55-84 (многоканальный)  
**E-mail:** referent@edas.ru  
<http://www.edas.ru>

## Центр глазного протезирования ООО ..... 74

**Адрес:** 105203, г. Москва, 14-я Парковая ул., д. 1 А, стр. 1  
**Тел.:** (499) 461-33-72  
**E-mail:** 4613372@mail.ru  
<http://www.centrglaz.ru>

## Центр медицинских и биомеханических проектов ООО ..... 80

**Адрес:** 107076, г. Москва, Колодезный пер., д. 2А  
**Тел.:** (926) 245-33-71  
**E-mail:** kostanbaev@mail.ru  
<http://www.gravislayder.ru>

## ЭКОГЛО-РУС ООО ..... 78

**Адрес:** 105094, Москва, Гольяновская ул., д. 3А, корп. 3, пом. VI, к. 2  
**Тел.:** (499) 553-06-40  
**E-mail:** ecoglo.trade@gmail.com  
<http://www.ecoglo.ru>

## БИЗНЕС СТОЛИЦЫ

Журнал «БИЗНЕС СТОЛИЦЫ»  
Рекламный выпуск  
«Медицина и фармацевтика»

Учредитель — ООО «Редакция «Бизнес столицы»  
Главный редактор Бесчаснова К. А.  
**E-mail:** bizstol@mail.ru  
<http://www.bizstol.ru>

Издание зарегистрировано в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Центральному Федеральному округу.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации  
ПИ № ТУ50-02083 от 16.09.2014

Знак информационной продукции: +16

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

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

Адрес редакции и издателя: 107113, г. Москва, Сокольническая пл., д. 4 А, пом. III, комн. 34

Издание отпечатано в ООО «МЕДИАКОЛОП»  
Адрес типографии: 105187, г. Москва, Вольная ул., д. 28, стр. 10

Порядковый номер 4  
Тираж 5 000 экз. Цена свободная  
Подписано в печать 27.11.2015  
Дата выхода 04.12.2015

По вопросам размещения информации и рекламы в журнале «Бизнес столицы» обращаться по телефонам:  
8 (498) 505-88-37, 8 (495) 971-92-05,  
8 (926) 342-19-12

# РОССИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

## 7–11 декабря 2015



## ЗА ЗДОРОВУЮ ЖИЗНЬ

Международный форум по профилактике неинфекционных заболеваний и формированию здорового образа жизни



## ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

25-я международная выставка «Здравоохранение, медицинская техника и лекарственные препараты»



## ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ

9-я международная выставка «Средства реабилитации и профилактики, эстетическая медицина, оздоровительные технологии и товары для здорового образа жизни»



123100, Россия, Москва,  
Краснопресненская наб., 14  
Единый справочно-  
информационный центр:  
8 (499) 795-37-99  
E-mail: [centr@expocentr.ru](mailto:centr@expocentr.ru)  
[www.expocentr.ru](http://www.expocentr.ru),  
[экспоцентр.рф](http://экспоцентр.рф)



### Организаторы:

- Государственная Дума ФС РФ
- Министерство здравоохранения РФ
- ЦВК «Экспоцентр»

### При поддержке:

- Совета Федерации ФС РФ
- Министерства промышленности и торговли РФ
- Российской академии наук
- Торгово-промышленной палаты РФ
- Всемирной организации здравоохранения в РФ

12+

реклама



# SOLYUR

PHARMACEUTICALS GROUP

КОНТРАКТНО – ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
«СОЛЮР Фармасьютикал Групп»

## Организация проведения:

Доклинических исследований

Исследований биоэквивалентности

Клинических исследований

Регистрация фармацевтических  
субстанций и лекарственных препаратов

Работая вместе с Вами, мы сформируем эффективную команду, необходимую для быстрой и высококачественной работы над проектами любых уровней сложности, для вывода лекарственных препаратов на рынок России в кратчайшие сроки.



Россия, Москва, 111024,  
ул. Энтузиастов 2-я, д.5, корп.1  
тел. 8 (495) 663-18-43

[www.solyur.ru](http://www.solyur.ru)