

БИЗНЕС

2018

СТОЛИЦЫ

СПЕЦВЫПУСК

МЕДИЦИНА

герой номера

ВЛАДИМИР ВЕРБА

*член-корреспондент Российской академии наук,
генеральный конструктор —*

первый заместитель генерального директора

АО «КОНЦЕРН «ВЕГА»

СЕРИЯ ЭПИГЕНОРМ

Биологически активные добавки к пище для нормализации эпигенетических механизмов регуляции генома человека, нарушения которых приводят к возникновению и развитию онкологических, сердечно-сосудистых, нейродегенеративных и многих других заболеваний. Разработана компанией «Доктор Корнилов» совместно с ФГБНУ «НИИ фундаментальной и клинической иммунологии» (г. Новосибирск).

«ЭПИГЕНОРМ ФОРТЕ»

Биопрепарат для применения в онкологии (профилактика осложнений при химиотерапии и радиотерапии всех видов опухолей).
СГР № RU.77.99.88.003.Е.000648.02.16 от 10.02.2016 г.



«ЭПИГЕНОРМ ПЛЮС»

Биопрепарат для профилактики и комплексного лечения мастопатии, климактерического и постклимактерического синдрома, аденомы простаты, рака простаты.
СГР № RU.77.99.11.003.Е.003515.08.17 от 08.08.2017 г.



«ЭПИГЕНОРМ АНТИВИР»

Биопрепарат для комплексного лечения ВИЧ-инфекции, вирусного гепатита В и С, герпетических инфекций.
СГР № RU.77.99.88.003.Е.002022.04.16 от 27.04.2017 г.

БАД. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВОМ.

ООО «Доктор Корнилов»

Россия, 656011, Алтайский край, г. Барнаул, ул. Аносова, 3
Тел.: 8 (385-2) 77-16-93, +7 (905) 985-37-13 | dokskor@list.ru | www.dokskor.ru



ИМЦ Концерн «ВЕГА»[®]

Акционерное общество
«Инженерно-маркетинговый центр Концерн «Вега»

ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ КЛИНИКО-ДИАГНОСТИЧЕСКИХ ЛАБОРАТОРИЙ

ПРЕИМУЩЕСТВА:

- Стандартизация и автоматизация аналитической и частично преаналитической частей лабораторной диагностики
- Исключение дефицита основных видов исследований
- Значительное расширение спектра исследований
- Внедрение новых информационных технологий и механизмов обмена данными в электронном формате
- Повышение кадровой эффективности



Снижение затрат для пациентов, медицинских учреждений и системы здравоохранения области



Повышение показателей здоровья населения



Повышение качества медицинского уровня обслуживания: повышение удовлетворенности врачей и пациентов, пациентоориентированности, доступности, безопасности услуг, повышение надежности результатов



Владимир Степанович ВЕРБА

генеральный конструктор — первый заместитель генерального директора АО «Концерн «Вега»

Курс — на импортозамещение и цифровизацию

Акционерное общество «Концерн радиостроения «Вега» входит в состав АО «Холдинговая компания «Российская электроника» госкорпорации «Ростех». Концерн специализируется на разработке и производстве сложных радиоэлектронных систем и комплексов военного и специального назначения. Активно развивается и выпуск продукции гражданского назначения, в том числе медицинской техники и медицинских изделий, реализуются инфраструктурные проекты, напрямую связанные с совершенствованием работы системы здравоохранения. Об этом, одном из приоритетных направлений деятельности компании, рассказывает генеральный конструктор — первый заместитель генерального директора АО «Концерн радиостроения «Вега», член-корреспондент РАН, доктор технических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ Владимир Степанович Верба.

Владимир Степанович, с чем связано повышенное внимание руководства концерна к увеличению числа разработок гражданского назначения, выпуска конверсионной продукции?

Государство поставило перед предприятиями оборонной промышленности непростую задачу: к 2030 г. довести долю продукции гражданского и двойного назначения в общем объеме производства до 50%.

Для ее успешного решения потребуется обеспечить финансирование диверсификационных проектов, трансфер перспективных технологий оборонных предприятий в гражданские сегменты и продвижение высокотехнологичной гражданской продукции на рынках. Конечно, это процессы, основанные на принципах государственно-частного партнерства. От того, насколько эффективным оно будет, зависит многое.

В Концерне «Вега» решено создать центр компетенций гражданской продукции. Центр в настоящий момент включает три предприятия: АО «НИИ «Аргон», АО «СКБ «Топаз» и АО «ИМЦ Концерн «Вега». В течение следующего года мы планируем их слияние, объединение производственных мощностей, человеческих ресурсов, компетенций. Объединенное предприятие будет выпускать и оборонную, и гражданскую продукцию, но именно гражданская продукция при этом будет считаться приоритетной. Уверен, что при поддержке Минпромторга, Минздрава, других заинтересованных министерств и ведомств мы можем добиться многого, не только внести достойный вклад в реализацию политики импортозамещения, но и организовать экспортные поставки медицинского оборудования и изделий.

Выпуск гражданской продукции сейчас ведется по нескольким основным направлениям. Одно из них, давно уже ставшее

для концерна традиционным, — медицинские изделия. В свою очередь, это направление также имеет два основных вектора. Первый — производство собственно медицинских изделий, второй — инфраструктурные медицинские проекты.

О каких именно проектах идет речь?

В рамках реализации государственной стратегии импортозамещения АО «Инженерно-маркетинговый центр Концерн



Генеральный директор АО «ИМЦ Концерн «Вега» А.В. Кулиш и министр промышленности и торговли РФ Д.В. Мантуров



Демонстрация медицинских разработок Концерна «Вега» на форуме «Биотехмед –2016». Генеральный директор ГК «Ростех» С.В. Чemezov, министр здравоохранения РФ В.И. Скворцова, министр промышленности и торговли РФ Д.В. Мантуров

«Вега» инициировало проект по созданию централизованных клиничко-диагностических лабораторий в субъектах Российской Федерации с последующей локализацией производства медицинского оборудования и реагентов.

Государственные клиничко-диагностические лаборатории, выполняющие более 70% проводимых в стране исследований, эффективностью похвастаться не могут — оборудование используется, как правило, уже очень изношенное, и, как следствие, качество анализов падает.

Государству невыгодно содержать множество мелких лабораторий. Кроме того, невозможно проконтролировать качество исследований, проводимых в таких учреждениях. Федерация лабораторной медицины подсчитала, что за счет централизации можно не только минимизировать число ошибочных тестов, по которым могут быть поставлены неверные диагнозы, но и значительно сократить затраты на исследования. В каждом регионе экономия могла бы достигать до 600 млн руб. в год.

Проект создания централизованных лабораторий, оснащенных современной медицинской техникой мирового класса, призван сэкономить бюджетные средства и повысить качество и надежность проводимых исследований.

Как конкретно можно осуществить этот проект?

Реализация возможна с помощью механизмов государственно-частного партнерства, в частности, концессии. При концессии регион сохраняет контроль над объектом, и мы фактически бесплатно, без вложений со стороны бюджета субъекта, создаем медицинское предприятие, которое передаем региону. Либо можем продолжать им управлять по дальнейшей договоренности.

Где будет закупаться современное оборудование для таких лабораторных центров?

Когда мы выступили с инициативой централизации лабораторных служб, то нас активно поддержали ведущие мировые производители. С нашими иностранными партнерами мы намерены сотрудничать в области автоматизации лабораторных систем

ДОСЬЕ

Владимир Степанович Верба, генеральный конструктор — первый заместитель генерального директора 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». Член-корреспондент РАН. Заслуженный деятель науки РФ, доктор технических наук, профессор. 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 500 научных работ, из них 23 монографии, 10 учебников и учебных пособий, более 100 патентов и изобретений в области радиолокации, системного анализа, проектирования и управления сложными техническими системами.

Лауреат Государственной премии РФ имени Маршала Советского Союза Г.К. Жукова. Лауреат премии Правительства РФ в области науки и техники.

и внедрения трековых решений. По рекомендации Федерации лабораторной медицины принято решение приглашать в проект всех производителей, готовых к локализации. Сейчас к проекту присоединяются и отечественные изготовители лабораторного оборудования и реагентов, которым мы отдаем приоритет. Таким образом, централизация работает еще и на программу импортозамещения.

Какие-то реальные шаги для реализации проекта уже сделаны?

Да, в настоящий момент проект находится в различной стадии развития в восьми российских регионах. Успешнее всего он развивается в Самарской и Курганской областях. До конца этого года концессионные соглашения должны быть внесены в Правительства этих регионов. Подписано соглашение о сотрудничестве с Правительством Приморского края. Дочерние общества — совместные предприятия с Концерном — уже учреждены и начали работу в регионах. Конечно, насколько оперативно будет развиваться, тиражироваться этот проект, во многом зависит от руководства регионов. Мы очень рассчитываем на внимание и поддержку с их стороны.

В прошлом интервью нашему изданию вы рассказывали о проекте «Гемозкспресс». Насколько успешно проходит его реализация?

Мобильный комплекс заготовки и сепарации крови «Гемозкспресс» — это единственный российский комплекс подобного назначения, прошедший регистрацию в Росздравнадзоре. «Гемозкспресс» обеспечивает не только сбор и транспортировку крови, но и ее длительное хранение. Комплекс разработан и производится «ИМЦ Концерна «Вега». Развитие донорства крови признано стратегическим направлением российского здравоохранения. До 45% крови в стране заготавливается в выездных условиях.



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

В настоящее время мы ведем переговоры с ФМБА России, которому подчиняются службы крови, о поставках этого комплекса. Дело в том, что предыдущие партии комплексов (в основном канадского производства) были поставлены в рамках программы техперевооружения служб крови. С тех пор прошло более пяти лет. Это оборудование устарело. Фактически назрела необходимость нового технического перевооружения. И мы готовы поставлять для этого свои комплексы. Понятно, что в условиях экономических санкций было бы тем более логично отдавать предпочтение российской технике. К тому же по своим техническим, эксплуатационным характеристикам она как минимум не уступает зарубежным аналогам. Поэтому мы очень надеемся, что со следующего года начнутся массовые поставки нашей техники для Службы крови.

Еще один пример хороших перспектив сотрудничества с этой службой. Мы уже получили необходимое регистрационное удостоверение Росздравнадзора и наладили серийное производство и поставку устройств для хранения донорских тромбоцитов.



Устройство для хранения донорских тромбоцитов с перемешивателем

Производство оборудования организовано совместно с российским разработчиком медицинской техники АО «Энерго». Инкубаторы для донорских тромбоцитов применяются станциями переливания крови, поликлиниками и НИИ для проведения реанимационных мероприятий, при лечении онкологических и гематологических заболеваний, а также в ходе хирургических операций.

Высок ли спрос на такое оборудование?

Рынок сбыта таких изделий в России обширен, но до настоящего момента доля зарубежных приборов составляла около 80%. В ближайшем будущем подойдет срок плановой замены или модернизации техники, применяемой в медицинских учреждениях. Иностранную технику модернизировать затруднительно, закупать новую — очень дорого, а мы готовы предложить альтернативу, которая не уступает зарубежным изделиям. При этом стоимость российской разработки на 30% ниже стоимости импортных аналогов.

Инкубатор создавался и тестировался совместно со Службой крови. Устройство выполнено в соответствии с техническим регламентом о требованиях к безопасности крови и ее продуктов, а также рекомендациями Всемирной организации здравоохранения о крови и ее компонентах. Применительно к этой разработке также можно говорить об успешно решаемых задачах импортозамещения.

И еще один проект такой же направленности. В 2019 г. будет развернуто первое в России производство медицинских игл

на основе южнокорейской технологии. Договор о трансфере технологий заключен между производителем медицинских изделий S&M-TECH (Южная Корея) и АО «ИМЦ Концерна «Вега».

Производство организуется на базе существующего регионального предприятия в Ярославской области. Инвестиции в проект составляют 797 млн руб., из них 500 млн руб. планирует предоставить Фонд развития промышленности изделия в виде льготного займа по программе «Комплектуемые изделия» сроком на 5 лет.

Мощность производственных площадей — 700 млн изделий в год. Этого объема достаточно, чтобы более чем на 50% удовлетворить потребности отечественного потребителя в инъекционных иглах с возможностью дальнейшего масштабирования и диверсификации проекта.

Очевидно, что драйвером экономики сегодня являются цифровые технологии. Они в значительной степени влияют на практическую деятельность предприятий и организаций различных отраслей. Цифровизация затронула и здравоохранение. Как этот тренд отражается в проектах, реализуемых «Вегой»?

В этом направлении мы работаем очень активно, являемся участниками программы «Цифровое здравоохранение». Более того, наши специалисты принимали непосредственное участие в подготовке отдельных разделов этой программы, выдвигали свои предложения.

В основе нашего проекта создания централизованных лабораторных служб, о котором я уже рассказывал, лежит централизация. Ее можно добиться исключительно с помощью цифровых технологий. Проектом предусмотрена установка лабораторной информационной системы, которая будет объединять все пун-



Презентация навигационной хирургической станции с использованием специализированного фантома. Заместитель генерального директора по гражданской продукции Концерна «Вега» С.В. Калмыков, генеральный директор Концерна «Вега» В.А. Михеев, генеральный директор «ИМЦ Концерна «Вега» А.В. Кулиш, генеральный конструктор — первый заместитель генерального директора Концерна «Вега» В.С. Верба

кты забора крови и сами лаборатории. Централизация позволит резко снизить себестоимость анализов при их массовом производстве, расширить спектр лабораторных услуг, сократить сроки выполнения лабораторных тестов, минимизировать затраты и повысить качество результатов, оптимизировать обеспечение лаборатории расходными материалами и реактивами. Все это возможно исключительно при подключении к принятию части решений «компьютерного разума».

На использовании цифровых технологий основаны и другие наши проекты, которые мы готовы развивать очень оперативно и при этом, конечно, надеемся, что эти разработки будут поддержаны соответствующими государственными органами власти.

Началось серийное производство уникального нейротренажера ReviVR с технологией виртуальной реальности. Комплекс, разработанный Самарским государственным медицинским университетом, поможет в реабилитации пациентов, перенесших инсульт, травмы спинного мозга и ряд других заболеваний. Массовый выпуск оборудования организован на базе московского АО «ИМЦ концерна «Вега».

На каких принципах основана работа этого тренажера?

Нейротренажер ReviVR погружает пациента с нарушением двигательной функции в виртуальную среду и, совмещая визуальное, слуховое и тактильное воздействие, имитирует процесс ходьбы. За счет стимуляции мозговой активности нейронные связи восстанавливаются, человек «привыкает» к вертикальному положению, что благоприятно сказывается на его состоянии.



Нейротренажер ReviVR

Разработана также версия нейротренажера для детей с ДЦП.

Это первый в России опыт передачи разработки медицинского вуза в серийное производство предприятию крупной госкорпорации. На сегодняшний день произведено и поставлено восемь комплектов оборудования в лечебные учреждения Самарской области. Ведутся переговоры о поставке шести комплексов в московские реабилитационные центры.

Первая партия поставлена в государственные учреждения, на базе которых есть неврологические, реабилитационные отделения или отделения физиотерапии, где проходят реабилитацию пациенты после инсульта. При поддержке Минздрава этим оборудованием будут снабжаться и другие государственные учреждения здравоохранения. Планируем работать и с коммерческими клиниками, в которых проходит реабилитацию подобный контингент пациентов. Мы прогнозируем высокий спрос на ReviVR не только в России, но и за рубежом. Уже получен российский патент на изделие и подана международная заявка, которая фиксирует наше приоритетное право по данной технологии. В ноябре мы провели первую международную презентацию нейротренажера в рамках специализированной выставки MEDICA, которая уже более 40 лет проходит в Дюссельдорфе (Германия).

Кроме того, в прошлом году закончена разработка первой в России навигационной станции для высокоточных хирургических



Принцип действия навигационной хирургической станции основан на построении обобщенной 3D-модели

операций. В настоящее время собрана установочная опытно-промышленная партия оборудования, поданы документы в Росздравнадзор для регистрации. Планируется, что до конца 2018 г. станции пройдут клинические испытания в медицинских организациях.

Разработка, выполненная московскими АО «ИМЦ Концерна «Вега» и АО «Научно-исследовательский центр электронной вычислительной техники» (входящими в состав АО «Росэлектроника»), призвана повысить качество проведения сложных хирургических вмешательств, сократить время операций, а также вероятность врачебной ошибки.

В этой разработке также используются цифровые технологии?

Да, конечно. Принцип действия навигационной хирургической станции основан на построении обобщенной 3D-модели, которая формируется на базе комплексных данных компьютерной и магнитно-резонансной томографии пациента, после чего осуществляется «привязка» тела пациента к обобщенной 3D-модели. Станция позволяет отслеживать инструмент в хирургической ране с выводом на мониторы с функцией touch.

Навигационные системы используются при хирургических вмешательствах, требующих повышенной точности, в частности, трепанации черепа, иссечении злокачественных и доброкачественных образований внутри черепной коробки, санации эпилепсии и субдуральных гематом, а также в ходе пункционной биопсии.

Разработка по техническим характеристикам соответствует лучшим иностранным образцам, а в части программного обеспечения превосходит многие из них. При этом, по предварительным оценкам, российская станция обойдется потребителям значительно дешевле аналогов. Сегодня интерес к ней проявляют специалисты ряда крупных клиник, в том числе зарубежных.

В целом я хочу отметить, что иностранное медицинское оборудование, на наш взгляд, очень часто имеет необоснованно высокую стоимость. Концерн «Вега», используя свой технологический задел, готов предложить разработки, не уступающие по качественным характеристикам зарубежным аналогам, но с совершенно прозрачным ценообразованием. Мы готовы полностью удовлетворить потребность российского рынка в таких системах и сократить затраты клиник на их закупку и обслуживание. Медицинские изделия Концерна «Вега» внесены в перечень перспективных продуктов и передовых технологий организаций Государственной корпорации «Ростех».

Конечно, эффективность нашей работы повысится, если инициативы компании получат еще более действенную поддержку Правительства, Минздрава России, администраций регионов. Мы очень заинтересованы в плодотворном сотрудничестве, результатом которого станет повышение качества здравоохранения в нашей стране.



СВМ-ИНВЕСТ

NADAL® — для реализации общенациональной программы по борьбе с онкологическими заболеваниями 2030



Как известно, абсолютным приоритетом здравоохранения РФ в 2018 г. стало финансирование диагностики и лечения онкологических заболеваний. «Предлагаю реализовать специальную общенациональную программу по борьбе с онкологическими заболеваниями», — сказал Президент России Владимир Путин во время ежегодного послания к Федеральному собранию РФ в этом году. Сегодня особое внимание уделяется ранней онкодиагностике, которая позволяет снизить смертность людей в трудоспособном возрасте, закрепить позитивную динамику в борьбе с болезнями. Наш собеседник — генеральный директор ЗАО «СВМ-Инвест» Сергей Шелехов.

Сергей Романович, проблема онкологии как в нашей стране, так и за ее пределами с каждым годом становится все более актуальной. В связи с этим особое внимание должно уделяться ранней диагностике заболеваний. Какие на сегодняшний день существуют пути решения?

Как известно, в новом майском указе главой государства поставлена конкретная цель на ближайшие годы: снижение смертности от новообразований — она не должна превышать 185 случаев на 100 тыс. человек. Министр здравоохранения РФ Вероника Скворцова в числе целевых показателей к 2024 г. также обозначила повышение ранней выявляемости онкологических заболеваний (до 63%), снижение одногодичной летальности (до 17%), повышение выживаемости (до 58%). По мнению главы Совета Федерации Валентины Матвиенко, пришло время объединить усилия органов государственной власти, ученых, бизнес-сообщества, благотворителей и самих граждан в борьбе с онкологией. Мэр Москвы Сергей Собянин говорит, что каждый москвич должен быть информирован о возможностях профилактики и лечения новообразований, сможет пройти онкологический скрининг. На всех уровнях государственной власти уделяется приоритетное внимание данной проблеме.

Профилактика и предупреждение онкологических заболеваний, диспансеризация, медосмотры и онкоскрининги (обязывающие раз в два года обследовать мужчин и женщин разных возрастов на наличие колоректального рака, рака простаты, других видов рака), онконастороженность врачей первичного звена и, наконец, ответственное отношение населения к своему здоровью — это ключи к решению общенациональной проблемы, на мой взгляд.

Новейшие технологии — это шанс для пациента жить долго и качественно. Благодаря сотрудничеству производителя NAL von MINDEN GmbH (Германия) — европейского лидера рынка ранней диагностики, торгового дома CREW 51 (Швейцария) и эксклюзивного импортера ЗАО «СВМ-Инвест» (Россия) сегодня врачи могут своевременно выявлять признаки возникновения онкозаболеваний и минимизировать возможность их развития у населения Российской Федерации. Применение экспресс-онкотестов NADAL® в клинической практике — это инструмент повышения качества и доступности высокотехнологичных видов медицинской помощи за счет раннего выявления злокачественных новообразований на ранней стадии.

Миссия компании ЗАО «СВМ-Инвест» — формирование ответственного отношения населения к здоровью. Как удаётся этого добиться?

К сожалению, не все люди в нашей стране имеют привычку проходить обследование в целях профилактики, без острой на то нужды. Одна из сложностей — это онкофобия, боязнь получить страшный диагноз «рак». Оттягивание визита к врачу порой доводит до того, что человек обращается к специалисту, когда недуг уже дает о себе знать. Кроме того, людей пугает подготовка и болезненность самой процедуры лабораторного исследования (колоноскопии, цистоскопии и т.п.).

Открытые заявления о масштабах и серьезности онкологических заболеваний, а также о необходимых мерах по их своевременному определению постепенно стали приносить свои плоды. Сейчас к людям приходит понимание, что чем раньше выявить заболевание, тем менее драматичны могут быть последствия. Когда обычные люди узнают о том, что сегодня доступны экспресс-онкотесты NADAL®, работающие так же просто, как тест на беременность, они удивляются и радуются одновременно, ведь тесты:

- ✓ безболезненны, основаны на неинвазивном методе,
- ✓ просты в применении,
- ✓ результаты легко интерпретируются,
- ✓ проводятся как в домашних, так и в клинических условиях,
- ✓ не требуют повторных проб,
- ✓ не имеют противопоказаний и ограничений в пище и лекарственных средствах.

Для какой категории людей предназначены экспресс-тесты?

Конечно, основную группу риска составляют граждане после 40 лет. Однако стоит учесть тот факт, что рак молодеет.

Колоректальный рак, в частности, является одной из самых распространенных форм онкологических заболеваний в мире (на третьем месте среди всех видов рака, в том числе на втором месте у женщин после рака молочной железы, у мужчин — третий после рака простаты и рака легкого), а наличие новых историй болезни составляет более 1 млрд в год и 500 тыс. смертей ежегодно. На начальных стадиях рак кишечника особо не проявляет себя, давая лишь общие симптомы — потеря веса, нарушение стула, боли в животе. Прицельные исследования на онкологию начинаются чаще всего слишком поздно, когда требуется операция, химиотерапия, далее реабилитация, мониторинг рецидивов.

Этот вопрос может касаться каждого человека как с предрасположенностью к данному заболеванию, так и без. Но в первом случае люди сами ищут способы проверки своего здоровья, важная задача — выявить и вторую категорию путем ранней диагностики. Для этой цели совместно с лечебными учреждениями и предприятиями мы проводим акции и мероприятия по скринингу работающего населения в городах России. Среди инструментов ранней диагностики используются современные иммунохимические экспресс-онкотесты, колоноскопия (раз в пять лет или чаще по показаниям, в медицинском учреждении). Данные процедуры снижают смертность от колоректального рака минимум на 50% и заболеваемость — на 20%. Как говорят эксперты, за последние десять лет количество больных раком увеличилось на 20%, к 2019 г. в России показатель может достичь 600 тыс. заболевших. Именно поэтому мы рекомендуем каждому не дожидаться, когда что-то начнет беспокоить, а регулярно проходить обследование.

Важно знать, что при наличии подозрения на онкологию обязанность врача в РФ в течение 14 дней поставить точный диа-

гноз такими средствами, которые не потребуют их повторения на более высоком стационарном уровне. В России создан перечень из 940 кодов онкологических заболеваний на основе 77 клинических рекомендаций, ведется автоматизированный выбор алгоритмов лечения, разрабатывается четкая индивидуальная маршрутизация больного. Чем раньше выявлен рак, тем больше сценариев лечения и шансов сохранить жизнь.

Что собой представляет тест-система?

Тест NADAL® — это очень компактный прибор, по сложности сопоставимый с мини-компьютером, в нем используется инновационный метод иммуноферментного разложения антител. Производственно-технологический цикл для каждой уникальной партии тест-систем NADAL® занимает более двух месяцев на высокотехнологичных заводах нашего партнера в Германии. Сегодня в линейке продуктов на российском рынке доступны два вида экспресс-тестов NADAL® — на выявление рака кишечника (колоректального рака) и на выявление антигена рака мочевого пузыря на ранней стадии.

Медицинский тест NADAL® Нв/Нр-тест на комплекс гемоглобин/гаптоглобин (колоректальный рак) работает для обнаружения скрытой крови в пробах кала человека. Предназначен для диагностики рака всех отделов кишечника. Чувствительность — 95%, время получения результата — пять минут. Обнаружение на комплекс гемоглобин/гаптоглобин составляет 25 нг/мл свободного гемоглобина, функционирует при крайних высоких значениях > 500 000 нг/мл.



Медицинский тест NADAL® ВСА/Нв-комботест на антиген рака мочевого пузыря/гемоглобин работает в комплексе скрытой крови в пробах мочи человека и антигена рака. Предназначен для диагностики рака мочевого пузыря, а также гемоглобина в моче. Чувствительность — 97,1%, время получения результата — девять минут. Обнаружение гемоглобина в пробах мочи составляет 250 нг/мл.



В первом варианте применен комбинированный метод, при котором гемоглобин и комплекс гемоглобин/гаптоглобин распознается посредством специфической реакции с антителами. Во втором используется уникальная комбинация моноклональных и поликлональных антител для селективного обнаружения антигена рака мочевого пузыря и гемоглобина в пробах мочи человека.

Как я уже упоминал, выявление заболеваний происходит неинвазивным методом с помощью визуальной интерпретации цветных линий во встроенной тест-системе. По истечении нескольких минут прибор выдает результат. В частности, две четкие полоски — отрицательно, а одна полоска либо одна четкая, вторая слабая — наличие воспаления. Не факт, что это окажется онкологией, но предполагает немедленный визит к врачу для дальнейшего обследования, выбора правильного типа лечения.

Хочу подчеркнуть, что любое обследование всегда должно проходить с участием врача. Это современный инструмент, по-



Знак качества



могающий как врачу, так и пациенту, в том числе и в послеоперационный период, для проверки рецидивов.

На рынке ранней диагностики такой болезни, как рак, на первом месте среди факторов выбора продукта стоит его качество, страна производителя — Германия, доверие отзывам врачей и клиентов. По нашим наблюдениям, количество запросов на приобретение тест-систем за последнее время сильно увеличилось, что говорит об актуальности проблемы онкологии, растущем внимании населения к своему здоровью, готовности медицинских учреждений выходить на новый уровень онкодиагностики.

Да, а каково отношение врачей к новому виду тестов?

Тесты NADAL® прошли апробацию в регионах РФ и имеют положительные заключения ведущих специалистов Минздрава России, в том числе профессора А. Д. Каприна (доктора медицинских наук, академика РАН, заслуженного врача РФ, генерального директора ФГБУ «НМИЦ радиологии» Минздрава России), профессора Д. Ю. Пушкаря (главного специалиста по урологии Департамента здравоохранения города Москвы, член-корреспондента РАН), профессора И. Е. Хатькова (доктора медицинских наук, директора ГБУЗ МКНЦ им. А. С. Логанова ДЗМ, член-корреспондента РАН). Сегодня любой желающий может воспользоваться медицинской услугой с применением тестов NADAL® по доступной цене во многих лечебных учреждениях РФ.

Мы постоянно развиваем сотрудничество с профессиональным медицинским сообществом, крупными промышленными предприятиями — работодателями в Москве, регионах РФ и странах СНГ.

Правильно я понимаю, что экспресс-тесты NADAL® предназначены для программ диспансеризации, check up, массового скрининга?

Это их главное назначение. Именно поэтому мы выступаем как механизм реализации национальной онкопрограммы. Нам потребовалось время, чтобы эффективность работы тестов была признана медицинским сообществом, изменилось отношение к новым современным методам диагностики. Компания ЗАО «СВМ-Инвест» подготовила хороший фундамент для дальнейшего продвижения в оказании подобных услуг населению России, стремится к масштабному распространению продукции в регионах РФ, странах СНГ и ТС. Особенно актуально это в тех районах, где отсутствует высококвалифицированная медицинская помощь и нужно сохранить здоровье миллионов людей. Я считаю, что в этом важном социальном вопросе должен принимать участие каждый заинтересованный человек.

Какие предложения для потенциальных партнеров существуют у вашей компании сегодня?

Иммунохимические экспресс-онкотесты NADAL®

- ✓ обладают высокой чувствительностью и специфичностью,
- ✓ способны в кратчайшее время показать наличие признаков онкозаболевания,
- ✓ подходят для проведения экспресс-теста в клинике в присутствии пациента и на дому,
- ✓ предоставляют возможность диагностики для пациентов с противопоказаниями к колоноскопии,
- ✓ предоставляют возможность проведения постоперационного контроля для выявления рецидивов,
- ✓ широко используются в 40 странах мира, имеют европейские сертификаты качества (ИСО 9001 и 13485),
- ✓ не имеют аналогов с подобными техническими характеристиками в РФ,
- ✓ подтверждены клиническими зарубежными и российскими исследованиями,
- ✓ упрощают работу врача и экономят время пациента.

Мы открыты для сотрудничества с лечебными учреждениями, социально ответственными предприятиями, фондами и стратегическими партнерами, готовыми совместно реализовать социально значимые и экономически выгодные проекты:

1. Принять совместное участие в реализации общенациональной программы по борьбе с онкологическими заболеваниями 2030.
2. Повысить качество и доступность высокотехнологичных видов медицинской помощи, выявить большее количество пациентов с признаками рака кишечника, мочевого пузыря, простаты на ранней стадии для дальнейшего дообследования в регионе, городе, на предприятии.
3. Использовать междисциплинарный подход своевременного эффективного лечения работающего населения города, предприятий, в том числе через обмен опытом профессиональных сообществ, онкологов.
4. Провести просветительскую работу населения в отношении онкофобии, современной ранней диагностики онкологических заболеваний.
5. Своевременно и системно выявлять группы риска населения, сотрудников предприятий с целью сохранения трудоспособности и жизни человека.

Благодарим за беседу! Надеемся, что вместе мы продолжим формировать ответственное отношение к своему здоровью, заботиться о здоровье родных и близких, коллег!



25-я Международная специализированная выставка

аптека

2018



DECEMBER
3-6
ДЕКАБРЯ

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕЛОВОЙ
МЕДИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ ФОРУМ**
INTERNATIONAL MEDICAL AND PHARMACEUTICAL BUSINESS FORUM

Москва
ЦВК «Экспоцентр»
павильон № 7

Рав.7, Expocentre
Fairgrounds, Moscow

*Ждем вас
на нашей
выставке!*

Организатор:

ЕВРОЭКСПО



EUROEXPO



www.aptekaexpo.ru

Лидер рынка

В СЕГМЕНТЕ КОМПЛЕКСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЛПУ

ТИАРА-МЕДИКАЛ

Образцовое оснащение медицинских клиник под ключ

Создавая компанию «Тиара-Медикал» в 2007 г., ее основатель Сергей Кузнецов обозначил цель: не только поставлять высокотехнологичное медицинское оборудование в лечебно-профилактические учреждения, но и предоставлять целый спектр услуг, сопровождая клиента от идеи до технического обслуживания и ремонта оборудования.

Перешагнув десятилетний рубеж, компания подает конкурентам пример качественной, эффективной работы в сегменте комплексного обеспечения медицинских учреждений. Берется за сложные, нестандартные проекты, предлагая инновационные решения в рамках актуальных приказов Минздрава РФ. Выбирая только лучшие зарубежные и отечественные бренды и модели, гарантируя точные сроки поставки, «Тиара-Медикал» оснастила оборудованием более 5000 медицинских учреждений по всей стране, став официальным партнером многих крупных производителей. О том, как санкт-петербургская компания завоевывает российский рынок — в интервью нашему журналу.

Сергей, чем ваша компания может быть полезна клиенту?

«Тиара-Медикал» специализируется на поставках медицинского, лабораторного, хирургического, офтальмологического, стоматологического, косметологического оборудования, медицинской и лабораторной мебели, расходных материалов, а также на реализации комплексных решений по техническому оснащению медицинских и санаторно-курортных учреждений, диагностических центров, косметологических и спа-салонов. Сотрудничаем не только с производителями и конечными потребителями медицинского оборудования, но и с профессиональными логистическими и маркетинговыми компаниями, предоставляя клиенту полный спектр услуг.

Прирост клиентов стабильно составляет 30–40% ежегодно. Мы осуществляем поставки во все регионы РФ. Работаем как с частными клиниками, так и с государственными учрежде-

ниями здравоохранения. Нас не останавливают ни удаленность объектов, ни сложность проектов. Наоборот, трудности вдохновляют и мотивируют к поиску новых неординарных решений. Стремимся выполнять свою работу максимально качественно, демонстрируя клиенту наилучший образец работы в сфере поставок медицинского оборудования.

Назовите самый сложный проект, реализованный компанией «Тиара-Медикал»?

Одним из трудных в плане логистики было оснащение оборудованием и мебелью медсанчасти в Богучанском районе Красноярского края. Процесс доставки был осложнен удаленностью района. В течение месяца сотрудники сервисного отдела осуществляли ввод в эксплуатацию комплекта диагностического ультразвукового и рентгеновского оборудования.



>100 000

поставок по РФ и СНГ
точно в срок, с установкой

В ЛЮБУЮ ТОЧКУ РФ



Лидер рынка

В СЕКТОРЕ КОМПЛЕКСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЛПУ



Tiara Medical
медицинское оборудование

А как насчет комплексного оснащения медицинских учреждений?

Мы ведем проекты от идеи до ввода в эксплуатацию, обеспечивая соответствие клиник самым высоким мировым стандартам. Осуществляем проектирование помещений и коммуникаций, строительство, таможенную очистку, монтаж, настройку оборудования, поставку медицинской мебели и расходных материалов, помощь в лицензировании, инструктаж персонала. На нашем счету уже более 300 реализованных проектов оснащения клиник под ключ.

Например, мы провели комплексное оснащение КДЦ «Медиклиник» в Пензе. Были оборудованы две операционные и реанимационная палата. Установлены операционные столы: Mindray NuBase 3000 с комплектом для проктологии, гинекологии и урологии и Mindray NuBase 6100 с комплектом для травматологии и нейрохирургии. Также поставлены консоли Mindray NuPort6000, операционные светильники, станция наблюдения, аппараты ИВЛ, наркозно-дыхательные аппараты Mindray WATO EX35, мониторы наблюдения с центральной станцией мониторинга пациентов. Помимо монтажа и ввода в эксплуатацию, был проведен подробный инструктаж врачей по работе с новыми аппаратами, обеспечено комплексное техническое обслуживание. На сегодняшний день в клинике успешно проводятся операции.

Еще один наш комплексный объект — клиника «Главный пациент» в Новосибирске — полностью готов к эксплуатации, в ближайшее время состоится открытие. Все комплексные проекты реализуются строго согласно актуальным приказам Минздрава РФ.

На нашем счету уже более

300 реализованных проектов оснащения

клиник под ключ.

По какому принципу выбираете поставщиков для сотрудничества?

Главные критерии: высокое качество оборудования, надежность производителя, соблюдение сроков производства. Среди наших поставщиков крупнейшие международные бренды: компании Mindray, Kernel, PENTAX Medical, SG HealthCare, Chirana, Huvitz, из отечественных — Красногорский завод им. Зверева (торговая марка «Зенит»).

Мы дорожим своей репутацией и несем полную ответственность за каждую осуществляемую нами поставку медицинской техники. Все оборудование, представленное на нашем сайте, зарегистрировано Министерством здравоохранения, имеет сертификаты и эксплуатационную документацию на русском языке, обеспечивается гарантийным и постгарантийным обслуживанием.

На каких мероприятиях потенциальные партнеры могут с вами познакомиться?

Мы активно посещаем выставки медицинского оборудования: стоматологического, офтальмологического, диагностического.



Генеральный директор — Сергей Кузнецов.

Родился в 1985 г. в Ленинграде. В 2007 г. основал и возглавил компанию «Тиара-Медикал». Увлекается музыкой, играет на гитаре в собственной группе.

Большое внимание уделяет личностному росту, саморазвитию.

Открыты к партнерским отношениям, сотрудничеству с новыми производителями.

Как вы оцениваете конкуренцию на рынке в сегменте комплексного обеспечения ЛПУ?

Как и во всех сферах бизнеса, у нас достаточно высокая конкуренция. Но это скорее плюс, чем минус. Такой ритм работы подталкивает к постоянному развитию. Ведь чем больше конкурентов, тем выше уровень качества предоставляемых услуг. Стремясь быть лучше, эффективнее, полезнее, мы совершенствуемся, предлагая новое оборудование, свежие решения и более удобные варианты планировок помещений.

По завершении проекта налаживаем обратную связь с заказчиками с целью определить, как они оценивают наше коммерческое предложение. Выясняется, что на сегодняшний день лишь немногие компании готовы взять на себя полное планирование и оснащение медицинской клиники согласно нормативным документам Минздрава России. Мы отслеживаем изменения в приказах Министерства здравоохранения РФ и формулируем свои предложения в соответствии с ними. В итоге клиники получают оборудование, которое позволяет им оказывать услуги легитимно и избавляет от возможных проблем с лицензирующими органами. Заказчик не хочет собирать клинику «по кусочкам» силами ряда компаний, ему интересно комплексное оснащение под ключ.

Кроме того, мы занимаемся дооснащением согласно последним приказам. Имея надежных партнеров в разных сферах, мы оперативно узнаем о нововведениях в законодательстве и максимально быстро информируем заказчиков. Недавно предупредили своих клиентов, а именно отделения и клиники пластической хирургии, о поправках в приказе Минздрава РФ от 31.05.2018 N 298н «Об утверждении порядка оказания медицинской помощи по профилю «пластическая хирургия» и о необходимости в дооборудовании маммографом и рентген-установкой. Своевременное оповещение с нашей стороны позволило клиентам сориентироваться, дозаказать необходимое оборудование и продолжить свою деятельность без перерыва.

Лидер рынка

В СЕГМЕНТЕ КОМПЛЕКСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЛПУ

В чем секрет успеха «Тиара-Медикал»?

Основная мощь компании — в высококлассных специалистах. К нам обращаются клиенты, которые не всегда имеют представление о том, какое конкретно оборудование им нужно, теряются в многообразии предложений на рынке. Высшее медицинское образование и богатый опыт в профессии помогают специалистам «Тиара-Медикал» выстраивать диалог с врачами, оперируя медицинскими терминами, обсуждать профессиональные тонкости использования оборудования, рекомендуя только действительно необходимое. В итоге клиент получает не просто коммерческое предложение с рядом торговых позиций и ценами, а комплексное решение своей задачи.

Сотрудники не перестают повышать квалификацию, систематически выезжая на заводы производителей в Италию, Китай, Корею, Германию, Словению, Англию, разбираются в тонкостях производства, функциональных особенностях медицинской техники.

Как строится работа внутри компании?

Каждый сотрудник чувствует свою важность в общем деле и заинтересован в успешном результате. Мы оказываем услуги так, чтобы клиенту с нами было максимально комфортно. Наши специалисты — это профессионалы отрасли. Менеджеры не просто продают, они вникают в характеристики поставляемого оборудования, предлагая клиенту лучший вариант.

В чем заключается программа лояльности «Тиара-Медикал»?

Для нас важен каждый заказчик — и это не голословное утверждение. Мы стараемся соответствовать заявленному статусу компании не просто поставщика, а надежного партнера. Поощряем клиента за то, что выбрал нас. Например, продлеваем срок гарантийного обслуживания, помогаем с лицензированием. На протяжении всего срока эксплуатации оборудования наши сотрудники поддерживают связь с пользователями, инструктируют, следят за сроками очередного технического обслуживания. Заказчики приятно удивлены такой заботе.

Совершая покупку в нашей компании, клиент совершенно бесплатно получает установку, ввод в эксплуатацию, демонстрацию работы медицинской техники, вводный инструктаж и обучение персонала. Кроме того, мы обеспечиваем плановую диагностику и обслуживание оборудования, оказываем профессиональную поддержку и помощь в гарантийный и послегарантийный период, производим ремонт медтехники.

Все чаще сервисные центры предлагают замену неисправных деталей, а не их ремонт...

Да, но не мы. Компания «Тиара-Медикал» ценит время и экономит средства своих заказчиков.

Мы предлагаем возможность восстановления неисправных блоков. Клиенту не нужно ждать доставку новых деталей от производителя. К тому же ремонт вышедшего из строя блока зна-

ON-LINE ОБСЛУЖИВАНИЕ

tiarmed.ru



чительно дешевле покупки нового. Естественно, предоставляем гарантию на восстановленные элементы и работаем согласно стандартам самого производителя.

Кто из клиентов верен «Тиара-Медикал» на протяжении всех десяти лет работы компании?

Санкт-Петербургские сети клиник «Мир здоровья» и «Аль-термед», медицинский центр «ЛабСтори» и многопрофильная клиника «ПанорамаМед», медицинский центр «Медтайм» в Великих Луках, клиника «Мечта» в Красноярске, ЕМС в Санкт-Петербурге.

Наверняка впереди грандиозные планы по развитию. Поделитесь ими?

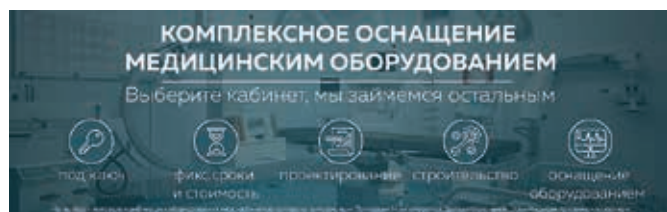
Планируем развивать направление комплексного оснащения лечебных учреждений под ключ. Активно выстраиваем работу отдела проектирования, налаживаем контакты со строительными организациями. Также в планах развитие региональных представительств, укрепление дилерской сети по всей России.

В этом году компания провела рестайлинг и модернизацию в сфере маркетинга. Обновился сайт, появилась возможность онлайн-обслуживания и удобный поисково-сравнительный анализ конкретных моделей оборудования, которых сегодня в нашем каталоге насчитывается более 27 000.

Мы стараемся быть удобными и доступными для своих клиентов. Любой вопрос можно задать в диалоговом окне на нашем сайте или с помощью мессенджеров. Наши специалисты оперативно обрабатывают сообщения и связываются с потенциальным заказчиком из любого уголка России в день обращения.

У компании есть свои страницы в социальных сетях, где врачи могут обмениваться опытом. Для ютуб-канала мы снимаем видеобзоры медицинского оборудования, показываем на практических примерах возможности современной техники ведущих мировых брендов, записываем комментарии докторов.

В нашей практике был случай, когда после поставки УЗИ-сканера и грамотного инструктажа нашей сервисной службы врач, вдохновленный возможностями работы на новом аппарате, описал свой практический опыт в статьях. Они были опубликованы в учебных и научных изданиях. Такие примеры доказывают необходимость нашей работы и вдохновляют ставить новые цели.





РОССИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ RUSSIAN HEALTH CARE WEEK*

* Ежегодно входит в план научно-практических мероприятий Министерства здравоохранения РФ

3–7 декабря 2018



За здоровую жизнь

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



Здравоохранение

28-я международная выставка
«Здравоохранение, медицинская техника
и лекарственные препараты»



Здоровый образ жизни

12-я международная выставка «Средства
реабилитации и профилактики, эстетическая
медицина, оздоровительные технологии
и товары для здорового образа жизни»

2–5 декабря 2018



MedTravelExpo

Санатории. Курорты. Медицинские центры

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



www.rnz-expo.ru

www.zdravo-expo.ru

www.health-expo.ru

www.mte-expo.ru

Реклама 12+



Организаторы:

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

При поддержке:

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

 **ЭКСПОЦЕНТР**

НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР



АКСИОН

Полувековой опыт производства медтехники — гарант качества

ООО «Концерн «Аксион» — предприятие, входящее в структуру Корпорации «Аксион», выпускает продукцию гражданского назначения: медицинскую технику, бытовые приборы, автокомпоненты. Производство медицинских изделий на заводе имеет полувековую историю. Сегодня предприятие изготавливает современные высокотехнологичные приборы для различных областей медицины: кардиологии, реанимации, неонатологии, хирургии и физиотерапии. «Аксион» конкурирует с ведущими иностранными производителями, и его медицинская техника активно поставляется в лечебно-профилактические учреждения не только России, но и за рубежом. Высокое качество продукции подтверждается многочисленными наградами и дипломами победителя российских и международных конкурсов и выставок. Но главный показатель успеха компании — отзывы и благодарности клиентов. О политике в области качества, конкуренции и изобретениях конструкторов Концерна рассказывает генеральный директор Сергей Екимчев.

Расскажите об истории создания предприятия.

Выпуск медицинской техники на заводе был начат в мае 1970 г. с освоения переносного одноканального электрокардиографа ЭКГ-Н «Салют» разработки КБ «Салют», г. Москва. Все последующие модели электрокардиографа разрабатывались конструкторским подразделением нашего предприятия. На тот момент в СССР еще не было подобного переносного электрокардиографа в массовом производстве. К 1976 г. завод выпустил



Дефибриллятор автоматический наружный ДА-Н «Аксион»

НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР

более 10 тыс. данных изделий. В декабре 1976 г. прибор был аттестован на «Знак качества». Одна из моделей электрокардиографа участвовала в знаменитых экспедициях Юрия Сенкевича с Туром Хейердалом и в полярной экспедиции «Комсомольской правды» на Северный полюс.

Какое оборудование Концерн выпускает сегодня?

В настоящее время предприятие выпускает дефибрилляторы-мониторы с функцией автоматической наружной дефибрилляции, которые используются в медицинских стационарах, кардиологических диспансерах, для оснащения бригад скорой и неотложной медицинской помощи. Приборы сертифицированы на соответствие требованиям европейской директивы 93/42/ЕЕС и имеют знак европейского качества СЕ.

Новинка прошлого года — автоматический наружный дефибриллятор ДА-Н. Прибор самостоятельно распознает нарушения сердечной деятельности и при необходимости выдает рекомендации для проведения дефибрилляции. Действия сопровождаются голосовыми и визуальными подсказками, в случае, если реанимация не требуется, проведение дефибрилляции прибором будет невозможно. Пока нет законодательной базы для использования прибора людьми без специального медицинского образования, но в настоящее время закон о «Общедоступной дефибрилляции» рассматривается в Государственной думе РФ. Его принятие позволит организовать установку дефибрилляторов в местах массового пребывания людей (вокзалы, аэропорты, кинотеатры, торговые центры и др.).

Широко применение находит шприцевый дозатор марки «Аксион». Он используется в больничных палатах стационаров, процедурных кабинетах медицинских учреждений, в отделениях реанимации. Предназначен для введения лекарственных средств, набранных в инъекционный шприц с механическим нагнетателем с постоянной скоростью, продолжительное время, с возможностью контроля суммарного введения объема лекарственного средства.

Концерн «Аксион» изготавливает одно-, трех-, шести- и двенадцатиканальные электрокардиографы, в которых реализованы функции анализа, расчета основных параметров и построения синдромальных заключений. Все модели приборов обеспечивают передачу электрокардиограмм по каналам сотовой связи любого оператора на удаленный консультационный центр для получения квалифицированного заключения специалиста-кардиолога.

По направлению неонатологии мы выпускаем облучатель фототерапевтический для лечения желтухи новорожденных, матрас электрический медицинский, устройство обогрева новорожденного с функцией фототерапии. Для хирургических целей производим медицинские отсасыватели. В физиотерапии применяются вакуумные массажеры.

В какие страны осуществляется поставка медицинской техники марки «Аксион»?

В России с оборудованием работают более 150 дилеров. В каждом крупном городе есть представители. Помимо регионов России поставка осуществляется в страны ближнего и дальнего зарубежья, такие как Казахстан, Киргизия, Таджикистан, Белоруссия, Узбекистан, Туркменистан, Малайзия, Турция, Тайвань, Бангладеш, Монголия, Индонезия, Индия, Таиланд, Шри-Ланка, ОАЭ, Папуа — Новая Гвинея. Отдел внешнеэкономической деятельности постоянно ведет работу по расширению границ представленности медицинского оборудования «Аксион» в мире. В ближайших планах — посещение специализированной выставки в Германии «Medica 2018», г. Дюссельдорф, где мы будем презентовать наши приборы.



Генеральный директор — Сергей Екимчев.

Окончил Пензенский политехнический институт. В 1982 г. по распределению направлен на Ижевский мотозавод. Работал мастером, начальником участка, начальником цеха, заместителем директора. С 2014 г. занимает должность генерального директора Концерна «Аксион». Увлекается рыбалкой, садоводством.

Концерн «Аксион» активно участвует в программах государственных поставок в интересах Минздравсоцразвития России (приоритетный национальный проект «Здоровье», федеральная целевая программа «Повышение безопасности дорожного движения в 2013–2020 гг.», региональные программы модернизации здравоохранения), Главного военно-медицинского управления Минобороны России, Росрезерва. Медицинские изделия марки «Аксион» каждый год неизменно побеждают во Всероссийском конкурсе программы «Сто лучших товаров России».

Ваша компания предоставляет сервисное обслуживание?

Конечно, и оно намного выгоднее для российского покупателя по сравнению с зарубежными поставщиками. У нас только по России более 200 сервисных центров, обслуживающих медицинскую технику и товары народного потребления. Во всех странах, где реализуется наше оборудование, также доступно сервисное обслуживание.

Ежегодно для технического и коммерческого персонала дилеров наша компания проводит обучающие семинары с привлечением специалистов — разработчиков продукции.

С какими поставщиками комплектующих сотрудничаете?

По большей части это российские производители, некоторые детали поставляются из-за рубежа. Мы очень избирательно от-

НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР

носимся к выбору поставщиков, сотрудничаем исключительно с теми, кто убедительно доказал стабильное качество своей продукции.

Кто составляет основу вашей команды?

У нас трудятся высококвалифицированные инженеры, в том числе и со степенями, и опытные рабочие. Костяк коллектива составляют сотрудники, много лет проработавшие на предприятии, имеющие заслуженные государственные награды.

Ведется активная работа по привлечению молодых специалистов. «Аксионом» совместно с Ижевским государственным техническим университетом им. М.Т. Калашникова создана базовая кафедра, позволяющая получить углубленные знания в области создания приборной техники. Студенты, обучающиеся на кафедре, работают на предприятии с первого курса. Как правило, темы дипломных работ они выбирают непосредственно связанные с деятельностью завода.

Как вы оцениваете конкуренцию в вашем сегменте рынка?

Несмотря на то, что есть российские производители электрокардиографов, последние несколько лет автомобили скорой медицинской помощи комплектуются нашими электрокардиографами и дефибрилляторами. Высокое качество техники позволяет конкурировать не только с российскими производителями, но и с иностранными.

Вы уделяете большое внимание качеству.

Да, это на самом деле так. Наша система управления качеством построена на требованиях ГОСТ Р ИСО 9001 и ISO 13485, и мы берем на себя обязательства обеспечивать соответствие менеджмента качества этим требованиям, постоянно повышать результативность и эффективность компании. Мы дорожим своим покупателем, своей торговой маркой и традициями.

Благодаря чему удается удерживать позиции лидера по производству дефибрилляторов?

Во-первых, нужно представлять себя лидером и понимать, что реально хочет конечный потребитель. Во-вторых, идти в ногу с современными тенденциями в своей области. Мы участвуем во многих международных выставках, анализируем опыт зарубежных коллег. Поддерживаем тесную связь с ключевыми российскими медицинскими центрами и институтами. Мы не только продаем наше оборудование заинтересованным клиентам,



Электрокардиограф ЭКЗТЦ-3/6-04 «Аксион» с микропроцессорным управлением, автоматической обработкой ЭКГ и передачей по каналам связи (GSM)



Дефибриллятор-монитор ДКИ-Н-11 «Аксион» с функцией автоматической наружной дефибрилляции

но и предоставляем технику для апробации. К примеру, в Ижевской государственной медицинской академии существует кабинет практической медицины. Он оснащен нашей медицинской техникой, с помощью которой студенты вуза овладевают практическими навыками работы с приборами.

Какие новинки медицинской техники марки «Аксион» в скором времени появятся на рынке?

В настоящее время разрабатывается прикроватный монитор пациента. В следующем году будем выпускать инфузионный насос, который позволит осуществлять длительное, дозированное, контролируемое введение лекарственных препаратов. А уже к концу 2018 г. появится образец аппарата искусственной вентиляции легких для оснащения машин скорой помощи. Также мы начали разрабатывать инкубаторы для выхаживания новорожденных, оснащенные системой мониторинга состояния.

Наши специалисты создадут более облегченный, уменьшенного размера дефибриллятор с дополнительными функциями. В планах — разработка имплантируемых дефибрилляторов-кардиовертеров. Их в мире выпускают немногие фирмы. Применение данного прибора осуществляется по квотам. Принцип работы заключается в том, что дефибриллятор вживляется под кожу в области ключицы и в дальнейшем отслеживает работу сердца. В моменты нарушения ритма он осуществляет кардиостимуляцию сердца или дефибрилляцию. Вся информация записывается на внутреннюю карту памяти и может быть дистанционно прочитана врачом.

Чем еще Концерн «Аксион» может быть полезен своим клиентам?

Технологические возможности Концерна «Аксион» подразумевают сборочно-монтажное и литейное производство из пластмасс.

Помимо того, что Концерн производит различную продукцию, он может предложить услуги по контрактному производству электромонтажа печатных плат.

Современное технологическое оборудование позволяет производить монтаж всех типов корпусов выводных (ТНТ) и поверхностно-монтируемых элементов (SMD), в том числе BGA, QFN и др. Сборка и монтаж печатных плат осуществляется на автоматизированных линиях. Литые пластмассы происходят на современных термопластавтоматах. В качестве материала может использоваться пластик любого производителя.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ-ВЫСТАВКА
ГОСЗАКАЗ
ЧЕСТНЫЕ ЗАКУПКИ

XV ЮБИЛЕЙНЫЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ-ВЫСТАВКА «ГОСЗАКАЗ»

УСКОРЯЕМ
ЦИФРОВИЗАЦИЮ ЗАКУПОК –
ВЫПОЛНЯЕМ
УКАЗЫ ПРЕЗИДЕНТА!

6 тысяч
посетителей

10 тыс.
кв. метров экспозиции

Около **300**
экспонентов

Более **60**
регионов

Около **3** тысяч
участников
деловой программы

Более **200**
спикеров

Более **60**
мероприятий
деловой программы

350
представителей СМИ

3-5
АПРЕЛЯ
2019

СПЕШИТЕ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ
В ШИРОКОМАСШТАБНОМ МЕРОПРИЯТИИ
В СФЕРЕ ЗАКУПОК!

Получить подробную информацию о мероприятии
и зарегистрироваться для участия можно на сайте
и по телефону:

МОСКВА,
ВДНХ

WWW.FORUM-GOSZAKAZ.RU
8 (800) 250-99-84

Лидер рынка

В СЕГМЕНТЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ЧИСТЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

АМТ-ГРУПП



ГРУППА КОМПАНИЙ

Комплексы чистых помещений — современный инженеринговый продукт, результат деятельности системного интегратора

Александр Георгиевич, есть научное определение термину «комплекс чистых помещений»?

Чаще всего используется следующее определение: «Чистое помещение — помещение, в котором контролируется счетная концентрация аэрозольных частиц, которое построено и используется так, чтобы свести к минимуму поступление, генерацию и накопление частиц внутри помещения, и в котором при необходимости контролируются другие параметры, например, температура, влажность и давление». Если говорить простыми словами, это помещение, где обеспечивается содержание частиц в пределах заданных проектом параметров и длительное поддержание таких параметров благодаря материалам со специальными свойствами и инженеринговым системам.

Чистые помещения востребованы в первую очередь в медицине?

Безусловно. Однако в настоящее время этот продукт все больше востребован в самых разных отраслях. Лечебными учреждениями, лабораториями и фармпроизводствами, потому что действующие нормативные документы (группа стандартов ГОСТ ISO 14644, ГОСТ Р 52539–2006, СанПиН 2.1.3.2630–10, СП 158.13330.2014, регулирующих проектирование и создание чистых помещений) устанавливают жесткие требования по архитектурно-строительным и планировочным решениям, внутренней отделке помещений, вентиляции, микроклимату и воздушной среде помещений, их отоплению, освещенности и ряду других параметров. Производственными — не только фарм- и ветпрепаратов, но и в микроэлектронике, космической отрасли, робототехнике, биотехнологии, промышленности (от пищевой до атомной), приборостроении, оборонной отрасли. Научными — потому что их помещения часто строятся под определенный аппарат,



**АЛЕКСАНДР
ГЕОРГИЕВИЧ
АВЕРКИН,**
генеральный директор

создание опытного образца, как экспериментальный лабораторный цех, и там параметры вообще должны быть не стандартизированными, а настраиваемыми под задачу каждого эксперимента. Отрасль растет, развивается, требует все более высокой инженерии и нестандартных проектных решений.

Что помогло вам выйти в отраслевые лидеры российской рынка по данному направлению?

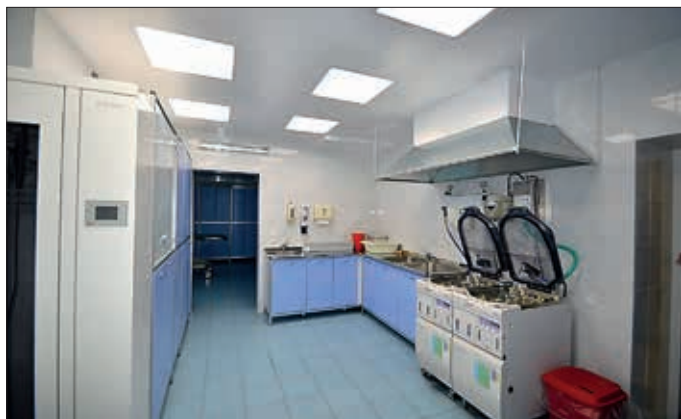
В первую очередь это накопленный опыт. За 14 лет работы нашей компанией успешно создано более 250 объектов на территории РФ и СНГ — от проектов до реализации. Мы начинали с импорта и монтажа готовых решений от иностранных системных интеграторов, сейчас сами являемся системным интегратором, который предлагает свои проектные решения по комплексам чистых помещений и другим объектам специального назначения



Перинатальный центр в г. Коломна

Лидер рынка

В СЕГМЕНТЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ЧИСТЫХ ПОМЕЩЕНИЙ



НИИ туберкулеза в г. Новосибирск



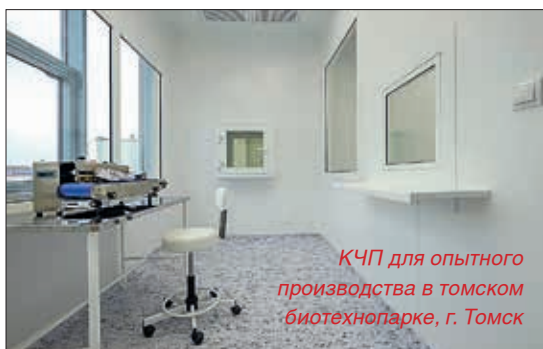
ФГБУ Федеральный Сибирский научно-клинический центр ФМБА России

на международный рынок — например, в этом году мы зарегистрировали свое представительство в Алжире.

Как строится ваша работа с заказчиками?

Наша работа начинается с возникновения идеи у заказчика. Для того, чтобы идея могла стать технологическим процессом, на основе которого будет впоследствии построен бизнес-процесс, требуется технологический консалтинг по правовым, техническим вопросам, проектным решениям, оценке подходящей площадки, предварительной стоимости объекта, сроков реализации и прохождения экспертизы. Как правило, самостоятельный поиск ответов на эти вопросы занимает очень много времени и может завести заказчика в тупик. Мы же осуществляем консультационную поддержку, сопровождая идею до ее реализации на всех этапах, причем накопленный опыт позволяет нам

создавать объекты практически любых масштабов — от небольшой лаборатории до медицинского объекта (в том числе из нескольких зданий) целиком. Слоган нашей компании так и звучит: «От проекта до реализации». Весь процесс по этапам выглядит следующим образом: технологический консалтинг; разработка технического задания на проектирование; разработка дизайн-проекта и концептуального проекта (технико-экономического обоснования), рабочего проекта и рабочей документации на комплексы чистых помещений (и прочие помещения); проработка инженерных решений; поставка и монтаж специализированных отделочных материалов и инженерных систем; выполнение пусконаладочных работ; проведение аттестации (валидации) чистых помещений; разработка исполнительной и эксплуатационной документации; обучение персонала; гарантийное и сервисное обслуживание.



КЧП для опытного производства в томском биотехнопарке, г. Томск



Томский научно-исследовательский институт онкологии

Лидер рынка

В ОБЛАСТИ ПРОИЗВОДСТВА ИММУНОБИОЛОГИЧЕСКИХ ИНЪЕКЦИОННЫХ ПРЕПАРАТОВ



Вектор-БиАльгам
Когда наука служит людям

ВЕКТОР-БИАЛЬГАМ

Продукция для оздоровления нации

Работать с невидимыми, но невероятно важными микроорганизмами, предотвращать заболевания и помогать каждому человеку укрепить здоровье — миссия одного из ведущих предприятий в области производства фармацевтических иммунобиологических препаратов «Вектор-БиАльгам». Компания ведет свою деятельность по двум направлениям: разработка и производство вакцинных препаратов и пробиотической продукции. В продуктовый портфель предприятия входят вакцина против гепатита А, пробиотики, кисломолочные биопродукты, закваски для молочных заводов и домашнего использования, сухая биомасса пробиотических микроорганизмов, лизаты. Новосибирская компания «Вектор-БиАльгам» — единственный российский производитель вакцины для профилактики гепатита А. Производство «АЛЬГАВАК® М» соответствует международному стандарту GMP. В отличие от мировых аналогов препарат не имеет в своем составе антибиотиков и консервантов. О широком ассортименте выпускаемой продукции и активной социальной позиции компании рассказал генеральный директор Леонид Никулин.

Леонид, расскажите, пожалуйста, об истории создания компании.

Предприятие создавалось в несколько этапов. Сотрудники Государственного научного центра вирусологии и биотехнологии «Вектор» разрабатывали питание для космонавтов, препараты, содержащие бифидо- и лактобактерии. В связи с сокращением финансирования научных тем в 1996 г. было принято решение об открытии дочернего государственного предприятия «Вектор-БиАльгам» на базе одного из научно-исследовательских институтов ГНЦ ВБ «Вектор». С 2003 г. компания имеет статус акционерного общества.

Предприятие располагается в наукограде Кольцово, инновационном территориальном кластере биофармацевтических технологий Новосибирской области, и занимается производством пробиотических препаратов и продуктов. Выпускаем биологически активные добавки с пробиотическими микроорганизмами для нормализации микрофлоры желудочно-кишечного тракта, при дисбактериозах различного генеза, лизаты пробиотических микроорганизмов, продукты функционального питания, закваски для молочной промышленности. Для производства БАД, заквасок и кисломолочных продуктов используем только собственные разработки и технологии, без привлечения отечественных

Лидер рынка

В ОБЛАСТИ ПРОИЗВОДСТВА ИММУНОБИОЛОГИЧЕСКИХ ИНЪЕКЦИОННЫХ ПРЕПАРАТОВ

или зарубежных компаний. Мы имеем уникальную коллекцию штаммов бифидо-, лакто- и пропионовокислых бактерий. Производство БАД сертифицировано как отвечающее требованиям системы НАССР. На сегодняшний день компания выпускает порядка 27 наименований продукции, имеет 17 патентов.

Что входит в выпускаемый вами комплекс пробиотиков с бифидобактериями?

«Экофлор» (препарат включает в себя мощный энтеросорбент и комплекс бифидо- и лактобактерий), «Трилакт» и «Бифидум БАГ» (содержат лакто-, бифидобактерии), а также новый биопродукт «НариЛак-Форте-В». Этот комплекс может использоваться в разных областях медицины для профилактики и комплексного лечения многих заболеваний.

Для лечебно-профилактического и диетического питания детей и взрослых на собственной производственной и научной базе компания выпускает серию пробиотических бифидо- и лактосодержащих продуктов для ежедневного употребления под названием «Бифидом». Кисломолочные продукты этой серии вырабатываются только на основе натурального сырья без использования пищевых добавок.

В нашем ассортименте сухая биомасса пробиотических микроорганизмов «Астера» — это лиофилизированная биомасса микроорганизмов рода *Bifidobacterium* или *Lactobacillus*, выращенная на среде культивирования с добавлением или без добавления ростовых факторов. Она предназначена для использования в пищевой промышленности при производстве пробиотических продуктов функционального питания, а также в качестве сырья при производстве биологически активных добавок к пище.

Своим потребителям мы предлагаем закваски пробиотических культур прямого внесения для приготовления кисломолочных продуктов в домашних условиях.

Кроме того, предприятие «Вектор-БиАльгам» производит закваски для молочной промышленности как классического исполнения, так и прямого внесения, которые благодаря удобству и простоте внесения прочно заняли свое место на рынке ингредиентов молочной промышленности.

С какими молочными заводами сотрудничаете?

Уже более десяти лет успешно работаем с предприятиями по всей России: ЗАО «Племзавод «Ирмень», ЗАО «Барнаульский молочный комбинат», ОАО «Магаданский молочный завод», ЗАО «Кемеровомолпром», ООО «Новосибирскмолоко», ООО «Тюмень-молоко», Набережночелнинский молочный комбинат (филиал ОАО «Вамин Татарстан»), ООО «Ивмолокопродукт», г. Иваново, ООО «Нижнекамский молочный комбинат» (филиал ОАО «Вамин Татарстан»), «Молка», г. Ангарск (филиал ОАО «Вимм-Билль-Данн»).

Какие виды лизатов вы выпускаете?

Лизаты бактерий производства «Вектор-БиАльгам» относятся к третьему поколению бактериальных лизатов и получают путем ферментативного гидролиза. Данный способ расщепления позволяет получать лизаты бифидо-, лакто- и пропионовокислых бактерий, обеспечивая сохранность свободных аминокислот и витаминов, устранив при этом эффект токсичности.

Но разработка и производство пробиотической продукции — это только одно направление вашей деятельности.

Да, с 1998 г. по распоряжению генерального директора ГНЦ ВБ «Вектор» мы занялись производством вакцины против гепатита А. Наша лабораторная разработка прошла клинические испытания, и в 1999 г. началась закупка оборудования и отработка



Генеральный директор — Леонид Никولين.

Родился в Новосибирске. Окончил Новосибирский электротехнический институт. В 1996 г. создал и возглавил предприятие «Вектор-БиАльгам». Награжден медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» 2-й степени за достигнутые трудовые успехи, активную общественную деятельность и многолетнюю добросовестную работу (указ Президента РФ от 10.09.2017 г. № 416). Имеет большую семью — пятеро детей и четверо внуков. Увлекается садоводством.

технологий для производства. Было запатентовано две технологии. С 2003 г. основательно занимаемся выпуском вакцины против гепатита А. На сегодняшний день мы ее единственные производители в России.

Что собой представляет вакцина против гепатита А?

«АЛЬГАВАК® М» представляет собой суспензию вирионов гепатита А, очищенных, концентрированных, инактивированных и адсорбированных на гидроксиде алюминия. Для культивирования штамма используется разрешенная к производству МИБП культура перевиваемых клеток. В одном миллилитре вакцины содержится не менее 50 ИФА единиц антигена вируса гепатита А. Каждый этап производства требует внимательности и кропотливости. Сначала клетки выращивают в особой среде, затем приносят в жертву вирусу гепатита А. Готовый препарат проходит около 20 видов контроля, среди которых токсичность, пирогенность, иммуногенность. Вакцина успешно прошла государственные испытания, соответствует всем требованиям ВОЗ и Минздрава России, зарегистрирована и внесена в Государственный реестр лекарственных средств.

Какие преимущества имеет отечественная вакцина перед зарубежными аналогами?

Наша технология производства существенно отличается от зарубежной. Будучи категорически против использования антибиотиков и консервантов, мы добились сверхчистого продукта. Тем самым избавили население от нежелательных последствий в виде аллергии и других осложнений, возникающих после вакцинации. Кроме того, вакцина зарубежного производства значительно дороже российской.

Лидер рынка

В ОБЛАСТИ ПРОИЗВОДСТВА ИММУНОБИОЛОГИЧЕСКИХ ИНЪЕКЦИОННЫХ ПРЕПАРАТОВ

На чем сейчас сконцентрировано внимание компании?

Осваиваем новое перспективное направление деятельности — создание участка розлива инъекционных препаратов в соответствии с требованием стандарта GMP. На производственном участке может осуществляться подготовка инъекционных растворов иммунобиологических препаратов и их розлив в ампулы, флаконы или шприц-дозы, т.е. готовые формы лекарственных и ветеринарных средств для использования как в лечебной практике, так и в профилактических целях. У нас достаточно большие планы по производству инъекционных фармацевтических продуктов. Естественно, это процесс не быстрый. Каждый продукт должен пройти экспертизу, контроль качества, регистрацию.

Должно быть, вы непрерывно следите за новейшими мировыми разработками?

Обязательно. Наша компания работает со многими научно-исследовательскими институтами, инновационным центром «Сколково». С рядом фирм есть определенные договоренности относительно новой продукции. Наши препараты готовятся принять участие в клинических испытаниях. В ближайшее время ожидаем приезда специалистов из Германии, Швейцарии и Италии для окончательной наладки современного высокотехнологичного оборудования, привезенного из этих стран.

Что касается компонентов для производства, мы предпочитаем работать с надежными, проверенными поставщиками. Израильская компания поставляет нам питательные среды, в Чехии заказываем стекло, в Германии — шприцы.

С какими сложностями сталкивается ваша компания?

Когда появляются схожие с нашими препаратами продукты, начинается жесткая конкуренция, к сожалению, не всегда честная. Чтобы сохранить репутацию компании, порой приходится обращаться в ФАС. Мы работаем открыто и ожидаем того же от других игроков на рынке.

Каких успехов компания достигла за 20 лет работы?

«АЛЬГАВАК® М» признали одной из ведущих вакцин против гепатита А на рынке. Сравнительное исследование показало, что со своей целью (профилактикой гепатита А) одинаково хорошо справляются как зарубежная, так и отечественная вакцина. Однако наш препарат не имеет в составе антибиотиков и консервантов.

В копилке компании «Вектор-БиАльгам» множество наград. Одна из них — «Лидер отрасли — 2016». Это звание присваивается только лучшим предприятиям Российской Федерации по результатам бесплатного ранжирования, которое проводится Всероссийским бизнес-рейтингом начиная с 2008 г.



Реализация нашей продукции из года в год возрастает на 30–35%, в этом году планируемый рост — 70%. Ежемесячно выпускается до 50 т пробиотической продукции и более 150 тыс. доз вакцины против гепатита А.

Вместе с производительностью расширяется рынок сбыта, увеличивается и число клиентов. Уже через год после присоединения Крыма к России наши продукты стали доступны на всем полуострове. Сегодня товары марки «Вектор-БиАльгам» доступны на всей территории России, в странах СНГ и Румынии.

Расскажите о другой стороне вашей деятельности — социальной.

Из-за нехватки молодых специалистов на производстве десять лет назад мы открыли программу подготовки кадров. Проводим обучающие мероприятия, круглые столы для школьников. Например, в школе №5 наукограда Кольцово по нашей инициативе созданы инженерные классы, где сотрудники «Вектор-БиАльгам» ведут занятия. Уже более семи лет в школах при поддержке предприятия ежегодно проводятся дни науки. С ребятами работают ученые и специалисты нашей компании, передавая знания в области микробиологии и вирусологии в формате семинаров, лекций.

О своей деятельности мы рассказываем и в детских технопарках, колледжах, университетах, приглашаем студентов на экскурсии в производственные корпуса. Со спецификой деятельности научных и исследовательских лабораторий их знакомят действующие специалисты.

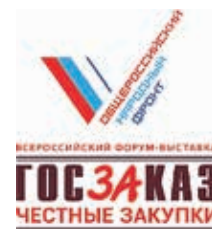
На данный момент финансируем обучение наших будущих сотрудников в Российском химико-технологическом университете им. Д.И. Менделеева. Мы подготовили уже семь специалистов, которые успешно работают на производстве. Кроме того, уделяем большое внимание повышению квалификации сотрудников. На производстве трудятся более 300 человек: технологи, микробиологи, врачи, фармацевты, программисты, инженеры-наладчики, механики — словом, представители всех специальностей. Более 20 человек компании награждены правительственными наградами.

Социальная ответственность компании выражается в том числе и в поддержке детского спорта. «Вектор-БиАльгам» — учредитель нескольких спортивных организаций в Новосибирске и области. Участвуем в проведении соревнований, праздников для юных спортсменов.

Взяв шефство над Барышевским детским домом, поставляем детям свежие и полезные пробиотические кисломолочные продукты, помогаем в проведении праздников, учебных и внешкольных мероприятий.



ГОСЗАКАЗ



15 лет в авангарде закупок

С 3 по 5 апреля 2019 г. в Москве, на ВДНХ, состоится XV юбилейный Всероссийский форум-выставка «Госзаказ». Начиная с 2005 г. мероприятие находится в центре внимания профессионалов сферы закупок. Историю форума можно проследить в следующих цифрах и фактах: за все годы мероприятие посетили более 200 тыс. человек из 85 субъектов РФ; экспонентами стали более 3000 компаний, организаций и предприятий; интернет-аудитория составила около 1 млн человек; участниками деловой программы стали более 50 тыс. человек. Участниками форума было предложено более 500 законодательных инициатив и подготовлено 48 резолюций; в адрес дирекции форума поступило более 2000 отзывов и благодарственных писем.

Каждый год организаторы выносят на суд экспертного сообщества самые актуальные и злободневные темы в сфере закупок. Юбилейный форум не станет исключением. Основной вектор деловой и экспозиционной программ будущего мероприятия — поиск путей оптимизации и повышение эффективности системы закупок в целях исполнения указа Президента России «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 г.»

Определен девиз юбилейного мероприятия: «Ускоряем цифровизацию закупок — выполняем указы Президента!».

В числе основных тем деловой программы:

- ✓ модернизация системы закупок в целях исполнения указов Президента Российской Федерации;
- ✓ отраслевая специфика закупок (здравоохранение, строительство, организация питания, спецтехника и т.д.);
- ✓ проекты федеральных и региональных органов исполнительной власти в сфере цифровых закупок;
- ✓ IT-технологии в закупках (системы управления закупками, электронные магазины, инструменты общественного контроля и т.д.);
- ✓ системы удаленного доступа и контроля, используемые в целях надзора за процессом исполнения контрактов;

✓ компьютерное, серверное оборудование, программное обеспечение и т.д.;

✓ сквозные цифровые технологии на службе закупок: большие данные, нейротехнологии и искусственный интеллект, системы распределенного реестра, сети, беспроводная связь, виртуальная и дополненная реальность и т.д.;

✓ международный опыт использования цифровых технологий в закупках;

✓ поддержка стартапов в сфере цифровых технологий в закупках.

По традиции форум-выставка «Госзаказ» объединит на своей площадке руководителей федеральных органов власти, заказчиков, поставщиков, глав госкорпораций, крупнейших российских компаний, руководителей регионов, ведущих экспертов и общественников.

В рамках форума ежегодно проходят обучающие семинары по 44-ФЗ и 223-ФЗ, которые проводят ведущие преподаватели Академии контрактных отношений. В семинарах могут принять участие все, кто посетит форум-выставку в дни его работы.

Год от года выставочная площадка форума «Госзаказ» становится все более привлекательной для новых поставщиков. Компании из самых разных сфер деятельности — здравоохранения, строительства, машиностроения, энергетики, полиграфии, мебельной промышленности, легкой промышленности, автомобилестроения

и многих других — стремятся стать участниками экспозиции.

Для небольших предприятий, выпускающих инновационную продукцию, «Госзаказ» открывает новые перспективы по вхождению в систему государственных закупок и расширению бизнеса.

Самые успешные компании — участники закупок награждаются в рамках традиционного конкурса «Лучший поставщик года», который проходит под патронатом Торгово-промышленной палаты РФ.

Традиционно на выставке будут представлены стенды министерств, ведомств, общественных организаций, электронных площадок, банков, госкорпораций.

Организаторы форума большое внимание уделяют представителям средств массовой информации, которые специализируются на освещении темы закупок. В рамках юбилейного мероприятия будут подведены итоги шестого Конкурса журналистов на лучшую публикацию по теме: «Государственные, муниципальные, корпоративные закупки». Ежегодно в этом конкурсе принимают участие более 200 представителей СМИ из самых разных регионов Российской Федерации.

В настоящее время началось активное формирование деловой программы и наполнение выставочной экспозиции XV Форума-выставки «Госзаказ», который обещает быть еще более интересным на события, встречи, обсуждения. Юбилей обязывает!



Лидер рынка

В СЕКТОРЕ КОНТРАКТНОГО ПРОИЗВОДСТВА

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ

«В-МИН»



Эффективные БАДы и лекарственные препараты по заказам клиентов

В первом полугодии 2018 г. российские аптечные сети продали 166 млн упаковок биологически активных пищевых добавок на 26,4 млрд руб. Таковы данные маркетингового агентства DSM Group. БАДами торгуют и другие организации, имеющие соответствующие лицензии, но не попавшие в отчет агентства. Эти цифры свидетельствуют о стабильном спросе на биологически активные препараты. В то же время потребители стали более требовательны к качеству и эффективности, а эти показатели во многом зависят от производителя. Фармацевтическая производственная компания «В-МИН», расположенная в Сергиевом Посаде, делает пищевые добавки уже 20 лет и входит в ТОП-5 российских изготовителей БАДов, работающих по системе контрактного производства. «В-МИН» ежемесячно выполняет заказы десятков клиентов, номенклатура продукции компании насчитывает свыше 500 наименований. С 2015 г. предприятие выпускает и лекарственные препараты. О том, что представляет собой современное производство БАДов и лекарств и кому выгодна контрактная система, рассказывает совладелец компании «В-МИН» Николай Иванович Прокопец.

В чем особенности контрактного производства, Николай Иванович?

Производство пищевых добавок и лекарственных препаратов — процесс сложный, требующий специальных знаний, соблюдения стандартов и нормативов, использования дорогостоящего профессионального оборудования, производственных площадей и складских помещений, оснащенных специальными инженерными системами.

Предположим, группа ученых разработала препарат и хочет наладить его промышленный выпуск. Но у них нет ни оборудования, ни обученного персонала, недостаточно средств, чтобы организовать и отладить производственный процесс. Тогда они обращаются к нам, мы заключаем контракт и производим препарат в точном соответствии с заявленной рецептурой при полном соблюдении технологического цикла и с контролем качества готовой продукции.

Сейчас в нашей компании два направления контрактного производства: пищевые добавки и лекарственные препараты. Производство БАДов осуществляется с 1998 г. — момента основания компании. Выпуск лекарственных препаратов — сравнительно новое направление. Чтобы его реализовать, мы построили отдельный корпус, оснащенный необходимым оборудованием, провели аттестацию помещений на соответствие требованиям стандарта GMP. В июле 2015 г. получили в Министерстве промышленности и торговли лицензию № 00126-ЛС на осуществление производства лекарственных средств. Два препарата уже зарегистрированы, налажен их промышленный выпуск. В разработке находятся еще 12 препаратов.

Если заказчику нужна небольшая партия, чтобы представить ее на рынке, он может рассчитывать на вашу помощь?

Да, безусловно. Мы работаем с клиентами разного масштаба. Наше оборудование позволяет выполнять как объемные заказы, так и делать небольшие партии препаратов. Мы не отказываемся от маленьких заказов, потому что понимаем, если у клиента дела пойдут успешно, со временем он может стать нашим постоянным партнером с крупными объемами заказов.

Такие примеры есть?

Да, есть. Одна из компаний начинала со 100 банок, спустя время она уже делала единовременные заказы от 100 тыс. упаковок по четырем-пяти видам препаратов из трех десятков наименований принадлежащей ей продукции. Таким образом, контрактное производство помогает партнерам развиваться, расширять ассортимент, завоевывать место на рынке, не неся расходы на покупку и содержание оборудования, поиск и обучение персонала соответствующих квалификаций и аренду производственных и складских площадей.

Кто закупает ингредиенты для препаратов: ваша компания или клиент?

У нас три формы контрактного сотрудничества. Первая — клиент привозит основные ингредиенты и упаковку, а мы закупает отдельные недостающие вспомогательные материалы. Вторая — мы частично берем на себя закупку сырья и вспомогательных материалов. Третья — делаем продукт под ключ. Для этого у нас есть специалисты, занимающиеся вопросами разработки препаратов,

Лидер рынка

В СЕГМЕНТЕ КОНТРАКТНОГО ПРОИЗВОДСТВА

есть оборудование для получения различных готовых форм с последующим сопровождением при регистрации.

Когда обсуждаем с заказчиком рецептуры, делаем акцент на том, что в препарате должен быть максимум основных веществ и минимум вспомогательных.

У нас есть продукты, в которых 100% активных веществ, выпускаем пять — семь препаратов, в которых доля вспомогательных материалов не превышает 1%.

Но так получается не всегда: рецептура зависит от физико-химических свойств ингредиентов. Некоторые, например, нельзя спрессовать в таблетку, не добавив связующие вещества. В таких случаях долю вспомогательных веществ значительно снижает применение готовых форм препаратов в виде желатиновых капсул или пакетов саше.

Как организовано производство?

Наше производство включает в себя пять цехов: подготовки сырья, таблетирования, капсулирования, блистерования и цех фасовки.

В цехе подготовки сырья измельчают, просеивают, сушат или увлажняют, дозируют, смешивают и гранулируют. Оригинальное оборудование и набор технологических приемов позволяют добиться высокой однородности смешения компонентов, даже составляющих сотые доли процента в рецептуре.

В цехе таблетирования размещено более десятка роторных таблетпрессов в трех автономных блоках, оснащенных независимыми фильтровентиляционными системами, что позволяет одновременно выпускать несколько видов препаратов. Объемы загружаемой массы — от 1 до 100 кг, поэтому мы можем делать и мелкие (пробные), и крупные партии препаратов. Прессуем круглые таблетки размером 6–23 мм и массой 0,05–4 г. Выпускаем таблетки квадратные и овальной формы различных размеров.

Производительность прессов — от 45 до 300 тыс. таблеток в час. Освоили и отладили технологии нанесения водорастворимых пленочных покрытий. Сотрудничаем с лидерами в производстве и технологиях нанесения пленок — компаниями BASF, Colorcon. Наносим любые водорастворимые покрытия, в том числе авторские.

Цех фасовки в твердые желатиновые капсулы состоит из двух независимых блоков и оснащен оборудованием, позволяющим наполнять до 50 тыс. капсул в час популярных номерных размеров — 00, 0, 1, 2, 3. В настоящее время обсуждаем необходимость покупки оборудования для наполнения капсул размером 000.

Цех блистерования представлен шестью установками для фасовки круглых и овальных таблеток, твердых и мягких же-



Николай Иванович Прокопец, совладелец производственной фармацевтической компании «В-МИН». Родился в Костроме. В 1981 г. окончил Костромское ВВКУ химзащиты и был направлен на работу в Загорск (ныне Сергиев Посад) в Институт микробиологии МО РФ, где прошел карьерный путь от инженера до начальника отдела. Кандидат технических наук, диссертацию защитил в 1992 г. В 2000 г. уволился с военной службы в звании полковника. В компании работает с момента ее основания.

латиновых капсул в контурные ячейковые упаковки №№ 1, 2, 3, 5, 7, 10, 15, 20, 25 и 40. В настоящее время имеем более 50 оснасток для выпуска различных форм блистеров. В помощь нашим клиентам создали каталог блистеров, в том числе для капсул размером от «тройки» до 00.

Две автоматические линии в цехе фасовки наполняют полиэтиленовые флаконы заданным количеством таблеток или капсул, закрывают крышками, маркируют и наклеивают этикетки. Линии выдают до 50 тыс. упаковок в смену. Можем также фасовать продукцию в пакетики саше — до 100 тыс. штук в смену, разливать жидкие препараты во флаконы.

Общая производительность предприятия — более 250 млн таблеток и капсул в месяц.

Как осуществляется контроль качества на предприятии?

Компания более десяти лет аттестована по международному стандарту качества ISO. Мы проходим ежегодные подтверждения на соответствие этому стандарту. Четыре года назад к нам приезжали с проверкой специалисты из Великобритании. Результаты проверки удовлетворили обе стороны. В прошлом году прошли аттестацию на обновленный стандарт ISO 9001 2015.

Группа производственного контроля в составе независимой аттестованной лаборатории проверяет сырье, определяет физико-химические показатели препарата в процессе изготовления, контролирует качество и безопасность готовой продукции в соответствии с требованиями СанПиН.

Контрактное производство — не единственное направление деятельности компании?

Да, не единственное. С 2005 г. выпускаем линейку БАДов собственной разработки. Делаем упор на качество и эффективность препаратов.



Лидер рынка

В СЕКТОРЕ КОНТРАКТНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Когда первые препараты выпустили, они получились качественные, эффективные, но недостаточно конкурентоспособные по цене. Основных ингредиентов в таблетке было больше раз в десять, чем в таблетках наших конкурентов.

Постепенно линейку расширяли, начали сотрудничать с крупными дистрибьюторами. Потом сделали акцент на выпуск своих препаратов под собственной торговой маркой (СТМ) аптечных сетей. Активно работали с сетью «36,6°». Суть: препарат наш, этикетка их. Для нас это комфортно.

Два года назад приняли решение усилить это направление. Уже появилось порядка пяти–шести новых препаратов, которые востребованы на рынке. Особенно хотелось бы отметить наш инновационный препарат для улучшения мозгового кровообращения, позволяющий существенным образом повысить концентрацию внимания и активизировать умственную деятельность в течение длительного периода времени.

Создали группу развития из молодых специалистов, которая занимается анализом рынка, изысканиями перспективных направлений, разработкой новых препаратов и выводом их на рынок. Создаем также препараты под конкретные запросы торговых сетей.

В ноябре вы отметили 20-летие компании. Как она создавалась?

Компания была создана усилиями группы военных ученых, выходцев из НИИ микробиологии Минобороны, которое находится здесь же, в Сергиевом Посаде. Все — офицеры, люди, привыкшие думать, анализировать, принимать решения и нести за них ответственность.

Сейчас нас, совладельцев компании, трое: Игорь Вадимович Александров, полковник медслужбы, кандидат медицинских наук, Василий Алексеевич Головин, с которым мы тоже очень долго вместе работали в институте, и ваш собеседник, Николай Иванович Прокопец, полковник в запасе, кандидат технических наук.

Изначально мы создавали компанию именно под контрактное производство, но потом начали выпускать и свои препараты. До сих пор основной костяк руководства компании составляют бывшие сотрудники института, профессионалы высокого класса. В штате два кандидата технических наук, в том числе генеральный директор Геннадий Иванович Михалко, полковник в запасе, директор по качеству — кандидат биологических наук, начальник лаборатории — кандидат медицинских наук.

Когда мы начинали свою деятельность, производства пищевых добавок как такового в России не было. Их выпускали либо на базе пищевых предприятий, либо в фармацевтических компаниях. 19 октября 1999 г. мы получили первое в России санитарно-эпидемиологическое заключение на производство пищевых добавок. В нем была указана только одна добавка, которую мы на тот момент выпускали.

На сегодняшний день производство БАДов по технологии и контролю максимально приближено к производству лекарственных препаратов. Отличие заключается в том, что в производстве лекарств обязателен входной контроль субстанции и вспомогательных материалов по качественным и количественным показателям. В производстве БАДов достаточным является проведение тщательного анализа поставщиков, с которыми работаем, а также представленных ими документов на закупаемое сырье. За последние пять — семь лет мы не выставили ни одной рекламации по качеству. Это касается и основных ингредиентов, которые мы закупаем для себя, и вспомогательных материалов.

По контрактному производству мы входим в пятерку лидеров. У нас более 50 постоянных активных клиентов ежемесячно. Номенклатура выпускаемых БАДов превышает 500 наименований в ме-

сяц. Есть клиент, который заказывает 52 наименования одновременно: порошки, таблетки, капсулы, пакетики саше, жидкие формы.

Какими достижениями особенно гордитесь?

Поводов для гордости немало. Особо отмечу создание собственного фармпроизводства. Сами построили здание, оснастили оборудованием, получили лицензию на осуществление производства лекарственных средств, создали группу развития и дали весомый толчок в плане создания новых препаратов и их вывода на рынок.

Приятно также то, что выстояли в кризис 2014–2017 гг. Тогда резко уменьшилось количество заказов, начался отток клиентов. Мы были вынуждены ввести сокращенную рабочую неделю, но никого не уволили. Сейчас дно прошли, двигаемся вперед. В нынешнем году дважды увеличили зарплату, набираем молодежь, от которой ждем свежих идей, новых импульсов развития.

Гордимся тем, что среди наших клиентов есть специалисты высочайшего класса. Один из них в составе группы ученых стал соавтором двух важнейших открытий, которые зарегистрированы официально. Речь идет о новой формуле метапробиотического препарата, эффективность которого по результатам клинических исследований значительно выше, чем у препаратов на основе пробиотиков.

Проблема в том, что иммунная система человека отторгает инородные микроорганизмы, в том числе и поступающие в составе пробиотических препаратов. Есть данные, что из миллиарда микроорганизмов положительное воздействие в лучшем случае оказывают десятки, остальные выводятся, не принеся организму никакой пользы. Это очень важные открытия, позволяющие воспринимать метапробиотики как эффективные средства профилактики и лечения заболеваний.

Значимо это открытие для нас и потому, что основой исследований в этом направлении послужил препарат, более 14 лет выпускаемый только нашей компанией.

Это событие еще раз доказывает: полезные и эффективные БАДы существуют. Не секрет, что в начале 2000-х гг. многие производители пошли по пути регистрации лекарственной рецептуры в виде БАДов, так как лекарство зарегистрировать сложнее. В результате произошел отток средств с фармрынка, а в СМИ пошел вал заказных статей о неэффективности пищевых добавок, их недоказанной пользе.

Но у лекарств и пищевых добавок разное предназначение. Пищевые добавки восполняют недостаток полезных веществ, что особенно необходимо в нынешних условиях, когда натуральные продукты имеют пониженное содержание витаминов и минералов.

Однако БАДы будут эффективными, если в их составе, обоснованном и утвержденном экспертным советом на этапе регистрации препарата, используется качественное сырье, прошедшее переработку в производственных условиях, соответствующих установленным требованиям и при участии специалистов должной квалификации. За результативность, действенность своих препаратов мы отвечаем стопроцентно.

Что в планах, Николай Иванович?

Планы грандиозные — только вперед. В перспективе повышение доходов от контрактного производства по БАДам, на подъеме проекты по СТМ — переговоры с новыми аптечными сетями уже на финишной стадии, согласовываем объемы.

По фармпрепаратам есть наработки по переносу производственных площадок со стороны к нам, по отработке технологий дженериков и новых препаратов. Планируем через пару лет выйти по фармацевтике на такие же позиции, что и по БАДам. Уверены, что планы будут реализованы. Все ресурсы для этого у нас есть.

MosBuild

Самая крупная в России
выставка строительных
и отделочных материалов

2-5 апреля 2019

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

mosbuild.com

получите бесплатно электронный билет,
используя промокод: **mbw19iSYCC**

65 000

посетителей

1 200

участников
из 40 стран



Организатор:



БЕБИГ



Инновационные методы лечения рака

В Национальной стратегии по борьбе с онкологическими заболеваниями на период до 2030 г. отдельный блок будет посвящен ядерной медицине, где пропишут развитие этого направления на ближайшее десятилетие. Московская компания «БЕБИГ» более десяти лет внедряет в медицинскую практику высокотехнологичные методы лучевой терапии онкологических заболеваний. На предприятии уверены, что сумеют внести весомый вклад в реализацию стратегии. О методах, разрабатываемых в компании, рассказывает ее генеральный директор Кирилл Майоров.

Кирилл Владимирович, какую задачу на сегодняшний день вы считаете главной для компании?

Мы производим медицинские изделия в сфере ядерной медицины, проводим научные исследования и выводим новые продукты на российский рынок.

Главной своей задачей на нынешнем этапе считаем продвижение метода низкоэнергетической брахитерапии рака предстательной железы. Этот вид рака входит в число самых распространенных: он занимает второе место в структуре заболеваемости злокачественными новообразованиями мужского населения России (после рака легких) и находится на третьем месте по смертности у мужчин (после рака легких и опухолей желудка).

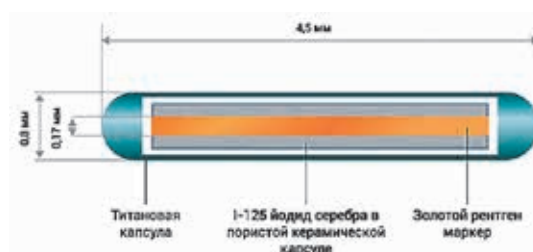
Проблемами лечения рака простаты занимаемся более десяти лет. Вначале провели ряд НИОКРов, проанализировали потребности и перспективы рынка. На том этапе большую помощь оказал Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, который на рубеже 2006–2007 гг. открыл финансирование наших исследований по разработке микроисточников йода-125, применяемых в лечении данного вида рака. В марте 2008 г. получили финансовую поддержку «Роснано» на создание производства микроисточников по лицензии ведущего производителя медицинских изделий и оборудования для брахитерапии Eckert & Ziegler BEBIG (Германия).

Мы создали в России производство полного цикла, выпускающее продукцию европейского качества под российским брендом.

В 2014 г. запустили завод по выпуску микроисточников. Были построены необходимые помещения площадью около 100 м², установлено оборудование в соответствии с требованиями стандарта GMP.

Мы создали в России производство полного цикла, выпускающее продукцию европейского качества под российским брендом. Производственные мощности позволяют полностью обеспечить потребность в микроисточниках медицинских учреждений России и предлагать их на зарубежных рынках.

Наша технология имеет важное социальное значение, так как нам удалось получить продукт, стоимость которого ниже стоимости зарубежных аналогов, что позволяет использовать эту методику более широкому кругу медицинских учреждений.



Микроисточник в разрезе

А значит, появляется возможность вылечить большее количество пациентов.

Мы гарантируем качество изделий. Наши микроисточники проходят пять–шесть ступеней контроля качества. Они идеальной формы и создают однородное дозное поле сферической формы. Это достигается за счет технологии автоматического сравнения. После того, как торец микроисточника подвергается лазерной сварке, делается фотоснимок источника с высоким разрешением, позволяющий выявить заусурины, изъяны формы. Затем осуществляется сравнение с эталонным образцом, и если все соответствует заданным параметрам, то источник отправляется дальше. Такая система качества сильно выделяет нас на фоне других производителей.

В чем заключается метод брахитерапии с низкой мощностью дозы?

Брахитерапия с низкой мощностью дозы — это внутритканевая лучевая терапия, при которой носитель радиоизотопа внедряется в ткани организма и уничтожает злокачественную опухоль. Применяется для лечения рака простаты I–II стадий. Сейчас диагностика продвинулась вперед, позволяет выявлять заболевания на ранних стадиях, поэтому метод востребован.

В сравнении с другими способами лечения он более эффективен и комфортен для пациента. Человеку, чувствующему себя неважно из-за болезни, сложно пройти 20 сеансов дистанционной лучевой терапии. Если делать простатэктомию, то это кровопотеря, нарушение привычного образа жизни, связанное с длительным пребыванием в клинике.

Брахитерапия с низкой мощностью дозы — разовая процедура. Пациент проводит в клинике всего два дня. В первый день его готовят к операции, во второй осуществляют имплантацию микроисточников, и к вечеру он уже может уйти домой. Изотоп вводят в опухоль с помощью тонкой иглы под контролем ультразвукового аппарата или компьютерного томографа. Пла-

нирующая программа рассчитывает дозу излучения, контролирует движение иглы, с высокой точностью определяет место внедрения микроисточника.

Поставки индивидуализированы под конкретного пациента. Врач делает заказ, мы доставляем нужное количество микроисточников с заданной активностью.

Ежегодно в клиниках России проводят более тысячи таких операций. На сегодняшний день мы уже поставили микроисточники примерно для девяти тысяч пациентов.

Брахитерапия демонстрирует высокий уровень эффективности. Пятилетняя выживаемость составляет почти 99%, десятилетняя — 97%. Динамика уровня ПСА после применения эквивалентна изменениям маркера при радикальной простатэктомии. У пациентов, получавших дистанционную лучевую терапию, этот показатель хуже.

Что нужно сделать клинике, чтобы организовать применение метода низкоэнергетической брахитерапии?

При брахитерапии используются источники ионизирующего излучения, поэтому необходимо подготовить помещение, получить разрешительную документацию, обучить персонал.

Мы оказываем помощь в организации профильного кабинета. За время работы по продвижению брахитерапии создали в клиниках 29 кабинетов. Процедуры можно проводить в обычной хирургической операционной. Единственное требование — не пересечение пути доставки микроисточников с потоками пациентов и персоналом в коридорах.

Мы поставляем как микроисточники с радиоизотопом йод-125, так и оборудование, необходимое для осуществления процедуры имплантации микроисточников.

Микроисточник представляет собой миниатюрную титановую капсулу длиной 4,5 мм и диаметром 0,8 мм. Конечный продукт — связанная линия микроисточников в количестве, заказанном для конкретного пациента. Она наматывается на катушку и помещается в специальный картридж, который защищает врачей от γ -излучения.

В составе комплекта оборудования — ультразвуковой аппарат с биплановым трансректальным датчиком, машинка для нарезки источников и зарядки их в иглы, позволяющая обезопасить врача, так как здесь он уже работает с источником, находящимся не в защитном картридже, а также планирующая программа, работающая с ультразвуковым аппаратом или компьютерным томографом.

Где врачи могут обучиться проведению операций методом брахитерапии?

Начиная продвигать этот метод, мы понимали, что для российских медиков он новый, поэтому при поддержке компании Eckert & Ziegler BEBIG раз в год направляли врачей на первичное обучение и переквалификацию. Мастер-классы ведут специалисты, сделавшие тысячи операций.

Низкоэнергетическая брахитерапия применяется для лечения рака предстательной железы. А где еще могут быть использованы ваши методики лечения?

В настоящее время проводим исследовательскую работу по расширению областей применения микроисточников, таких как рак поджелудочной железы или опу-



Генеральный директор — Кирилл Майоров.

Компанию возглавляет восемь лет. Окончил Московский энергетический институт и Московский юридический институт. Кандидат экономических наук. Участник рабочей группы при Минздраве по развитию ядерной медицины, член Ассоциации независимых директоров. Награжден дипломом «Роснано» за вклад в развитие наноиндустрии. Кандидат в мастера спорта по шахматам.

холи головного мозга. Уже получили достаточно хорошие результаты. Помимо этого мы предлагаем метод брахитерапии с высокой мощностью дозы, при котором используются источники большей мощности, для лечения ряда других онкологических заболеваний, в первую очередь в области гинекологии, опухолей молочной железы.

Здесь управление процедурой облучения уже осуществляется с помощью специальной системы дистанционного введения радиоактивного источника. Источник находится в экранированном хранилище, расположенном внутри установки. Капсулу с изотопом приводят в движение с помощью аппликаторов и катетеров и доставляют непосредственно в опухоль или же в расположенную рядом с ней область в зависимости от степени распространенности опухолевого процесса.

Сейчас предлагаемая нами продукция представлена на российском рынке гамма-терапевтическим аппаратом контактного облучения Multisource, работающим по принципу последовательного автоматического введения миниатюрного радиоактивного источника. Аппарат предназначен для проведения всех видов контактной лучевой терапии: внутрисполостной, интритканевой, интралюминарной или внутрисветовой, а также поверхностной. В настоящее время аппарат Multisource является самым популярным в России аппаратом для брахитерапии с высокой мощностью дозы, с общим числом инсталляций больше 80.

Высокая востребованность объясняется тем, что врачам импонирует возможность выбирать между двумя источниками — Ir-192 и Co-60. Чаще предпочитают Co-60, потому что период его полураспада составляет пять лет. То есть клиника может спокойно работать на протяжении пяти лет без перезарядки аппарата.

В начале 2019 г. будем выводить на рынок новый продукт компании Eckert & Ziegler — гамма-те-



Аппарат SagiNova

рапевтический аппарат контактного облучения SagiNova, самый современный аппарат для высокоэнергетической брахитерапии различных видов рака. В нем увеличено количество каналов для облучения, установлена более эффективная планирующая программа, усовершенствована система обеспечения гарантии качества, оставлена возможность выбора между Ir-192 и Co-60.

Также компания-производитель обновила линейку аппликаторов. Новые аппликаторы разработаны с учетом рекомендаций и замечаний врачей, они более эффективны. Расширен их спектр, составлен каталог. Мы видим большие перспективы для этого аппарата, потому что аналогов на мировом рынке нет. Между тем высокоэнергетическая брахитерапия востребована. К нам обратились порядка 15 клиник, они ждут, когда аппарат появится на рынке. Поставлять его начнем в первом квартале 2019 г. Он заменит устаревшие модели. Мы уверены, что аппарат SagiNova будет полезен в реализации Национальной стратегии борьбы с раком.

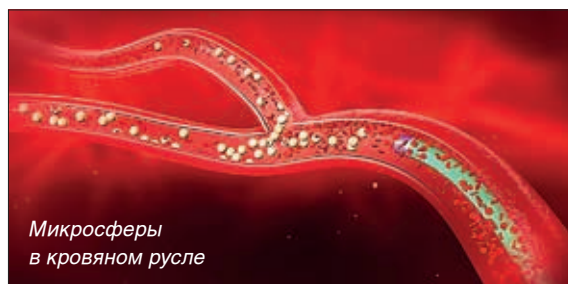
Требования к клинике: наличие радиологического (радиотерапевтического) отделения, выполнение условий для работы с высокими дозами радиоизотопов, отдельный стационар, участие в программе оказания ВМП.

Микроисточники на основе йода-125 — не единственный продукт, с которым работает компания?

Да, не единственный. В ближайших планах запустить линию по производству наноструктурированных микросфер на основе иттрия-90, применяемых в лечении первичного и метастатического нерезектабельного рака печени и поджелудочной железы.

Микросферы представляют собой стеклянные шарики из оксида иттрия, оксида алюминия и диоксида кремния, имеют период полураспада 64,2 часа. Размеры шариков составляют тысячные доли миллиметра (в несколько раз меньше толщины волоса человека), они помещены в жидкость, где распределены во взвешенном состоянии, образуя суспензию.

В мире существует всего три производителя данного продукта, мы — четвертые. Наше изделие создано по аналогу, но полной копией его назвать нельзя, так как мы внесли определенные изменения. При этом он имеет такую же эффективность, что и зарубежные варианты.



Микросферы
в кровяном русле



Флакон с микросферами

Мы, подчеркну еще раз, поставили цель: делать продукт европейского качества. Создали сложную автоматизированную систему внутрикамерной фасовки, где минимизирован человеческий фактор. Она обеспечит 100%-ный показатель качества.

Как работают с микросферами?

В ходе операции суспензия, содержащая микрошарики, вводится через бедренную артерию в печеночную, откуда попадает в печень и эмболизирует капилляры за счет того, что размер шариков больше их диаметра. В процессе распада радиоактивный иттрий-90, входящий в состав микросфер, испускает β -излучение, уничтожающее опухолевые клетки.

Процедура применяется как для паллиативных больных, так и для людей, которые могут получить большой срок дожития.

Рак печени достаточно агрессивен, часто выявляется на III–IV стадиях, когда иные способы лечения неэффективны. Исключение составляет химиоэмболизация, но ее суммарный курс стоит около миллиона рублей. И он достаточно тяжелый: 10–20 процедур, наносящих сумасшедший вред организму. А пациент и так находится не в очень хорошем физическом состоянии.

Введение порции микросфер — разовая процедура. Срок дожития — от полугода до пяти лет, что достаточно много для категории больных, которые ни для эктомии, ни для резекции уже не подходят.

За рубежом эта процедура стоит 1,5–2 млн руб., на российский рынок мы ее выводим в среднем за 500 тыс. руб. Надеемся, государство будет выделять деньги, что позволит обеспечить российские клиники этим продуктом.

Производство запускаем на нашей базе в Дубне в начале следующего года. Микросферы облучаем в исследовательском ядерном реакторе Института реакторных материалов.

По нашим подсчетам, в такой операции нуждаются около 3 тыс. человек ежегодно. Если будем поставлять 1–1,2 тыс. доз микросфер, это позволит повысить качество лечения и сделать его более доступным по сравнению с выполнением процедуры за рубежом.

Мы провели испытания, продукт зарегистрирован, имеет товарный знак. Интерес к нему проявляет много клиник. Подбираем учреждения, которые максимально подходят по требованиям работы с радиопрепаратами, наличию квалифицированных онкологов, гепатологов, кардиологов.

Известно, что один в поле не воин. С какими научными организациями, профессиональными объединениями, предприятиями сотрудничает компания? Что дает сотрудничество?

Работаем с Минздравом, с профессиональными сообществами в сфере медицины: Ассоциацией онкологов, Ассоциацией терапевтов.

Будучи производителем, плотно контактируем с Министерством промышленности и торговли, обозначаем на совещаниях сложности, с которыми сталкиваются российские предприятия, выпускающие медицинские изделия. В Минпромторге нам помогают. Например, проект по микросферам был реализован при их помощи в рамках госзаказа.

Большое спасибо должны сказать корпорации «Роснано». Они поддержали нашу компанию на первой стадии. Когда мы прочно встали на ноги, «Роснано» вышло из состава акционеров, выполнив свою венчурную миссию.

Наша компания является резидентом биомедицинского кластера в ОЭЗ технико-внедренческого типа «Дубна».

Мы поставляем в радиологические отделения ведущих клиник России инновационную продукцию компаний CIVCO Medical Solutions и Eckert & Ziegler, сотрудничаем с разработчиком инновационных медицинских изделий DK Technologies.

Разноплановые виды партнерства позволяют быть в курсе новинок в области производства и научных исследований, получать заказы, поднимать профессиональный уровень и в итоге развиваться, расти дальше.

Планами поделитесь?

Компания имеет долгосрочные стратегические планы развития, в рамках которых предполагаем создать еще четыре производства в сфере ядерной медицины в ближайшие три года. Мы открыты к сотрудничеству, готовы продвигать на российском рынке разнообразные продукты, в том числе «упаковывать» их финансово-экономически, выступать инвесторами. У нас стратегия роста.

ИОВ-МАЛЫШ — Аденоиды без ножа



ПОКАЗАНИЯ:

- ◆ **АДЕНОИДЫ ЛЮБОЙ СТЕПЕНИ**
с осложнениями и без
- ◆ **ЧАСТЫЕ ПРОСТУДЫ**
и слабая носоглотка
- ◆ **ТОНЗИЛЛИТ**
хронический и острый
- ◆ **НЕРВНАЯ ВОЗБУДИМОСТЬ,**
часто сопутствующая аденоидам

При приеме гомеопатической композиции «Иов-малыш» (Барбарис комп) аденоиды, даже самые запущенные, рассасываются, втягиваются обратно; отпадает, разумеется, и необходимость в операции по их удалению. Прекращаются также сопутствующие воспалительные явления со стороны носоглотки и горла.

Гомеопатическое средство «Иов-малыш» за счет своих разных составных частей действует как местно на носоглотку, так и обще, на весь организм в целом. Поэтому излечиваются не только местные симптомы (увеличенные аденоиды, миндалины), но и общие (например, повышенная нервная возбудимость). Действие препарата медленное, но благодаря перестройке на здоровый лад астенической конституции ребенка не имеет обратного хода, т. е. достигнутый эффект остается на всю жизнь. Это позволяет не только избавиться от увеличенных аденоидов, миндалин, слабости нервной системы, но и избежать многих других заболеваний самого разного рода, которые в будущем, уже в зрелом возрасте обычно подстерегают подобных больных, исходя из слабости их конституции.

Будьте здоровы!
Спрашивайте в аптеках города

Производитель ООО «ТАЛИОН-А»

Адрес: 107076, Москва, Колодезный пер., д. 2-А, стр. 1

Тел.: (495) 661-17-45 mail@talion-a.ru

ПЕРЕД ПРИМЕНЕНИЕМ ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ИНСТРУКЦИЕЙ

НПФ «ФЛАВИТ»



Дигидрокверцетин — природный антиоксидант для российского и мирового рынков

Россия вне конкуренции по запасам сибирской лиственницы — источника дигидрокверцетина, эталонного природного антиоксиданта. Ее древесина также богата полисахаридом арабиногалактаном, обладающим свойствами пребиотика, и другими нужными в промышленности и полезными для организма продуктами. Потребность в них, особенно в дигидрокверцетине, растет во всем мире. Россия способна удовлетворять растущий мировой спрос, но важны технологии переработки древесины. Они должны соответствовать международным стандартам. Такие технологии создают в НПФ «ФЛАВИТ» в содружестве с Институтом биологического приборостроения РАН и другими научно-исследовательскими учреждениями наукограда Пущино в Московской области. О работе предприятия рассказывает генеральный директор Анатолий Гаврилов.



Главные разработчики технологии — специалисты ИБП РАН по получению ДГК: гл. конструктор — А.Б. Гаврилов, зав. лаб. химии древесины и №51 — А.А. Уминский и зав. лаб. №51 Кудряшов

Анатолий Брониславович, как вы пришли к теме дигидрокверцетина?

Более 18 лет я занимаюсь созданием технологий по получению биологически активных природных соединений из лиственницы и заведу профильной лабораторией в Институте биологического приборостроения. До этого трудился в КБ авиационной промышленности, где получил огромный опыт работы со сложными техническими изделиями, в том числе и по медицинской тематике. В кризисные 90-е гг., когда под нож пустили все новые отечественные разработки, случайно познакомился с одним из основателей технологий получения дигидрокверцетина Анатолием Аркадьевичем Уминским. Под его руководством участвовал в создании завода в Благовещенске по получению экстрактов из лиственницы. Сейчас этот завод — крупнейший в мире производитель дигидрокверцетина.

Первое предприятие, связанное с созданием технологий переработки сибирской лиственницы, мы организовали в 2001 г., нынешнее ЗАО «НПФ «ФЛАВИТ» существует с 2009 г.

Что сделано за эти годы?

Предприятие занимается в первую очередь изучением дигидрокверцетина и разрабатывает технологии его получения. Мы также работаем над вопросами извлечения из лиственницы других веществ и соединений. Совместно с ИБП РАН разработали

современную, глубоко автоматизированную технологию получения природных соединений из лиственницы, что позволяет существенно удешевлять конечную продукцию, расширять рынок сбыта, особенно в зарубежных странах. Наши технологии рожают новые рынки и дают производителям новые возможности.

В 2005 г. Институт биологического приборостроения РАН при нашем участии получил главную награду — Гран-при Конкурса российских инноваций за комплексную технологию переработки лиственницы. Лауреатами стали сотрудники института Анатолий Аркадьевич Уминский, Виктор Константинович Кудряшов и я. К сожалению, мои учителя недавно ушли из жизни. Но мы двигаемся дальше.

В поселке Заокский Тульской области вместе с ИБП РАН и инвестором построили завод, производство на котором принципиально отличается от всего того, что было раньше. Оно основательно автоматизировано, работать на нем будут всего 20 человек. Запустить его планируем в конце нынешнего года.

Какие продукты будут выпускать на новом предприятии?

Будем выпускать дигидрокверцетин, арабиногалактан, лиственничное масло и смолу для сельского хозяйства.

Благодаря своим уникальным антиоксидантным свойствам дигидрокверцетин находит широкое применение в фармацевтической и пищевой промышленности, в косметике и сельском

хозяйстве. В каждом конкретном случае используется дигидро-кверцетин разной степени очистки и в разных формах. На сегодняшний день проведено огромное количество исследований дигидрокверцетина в различных профильных институтах, подтверждающих его высокую антиоксидантную способность. Очень много информации в интернете и научной литературе, поэтому я не буду подробно останавливаться на его свойствах.

Лиственничное масло — источник биофлавоноидов, смоляных кислот, фитонцидов, эфиромасличных фракций. Оно также содержит 5–6% дигидрокверцетина. В Испытательном центре медицины труда РАМН были проведены исследования лиственничного масла, получены положительные заключения на его применение в косметологических препаратах и средствах гигиены.

Растет интерес к арабиногалактану. Раньше он не был так востребован. Сейчас потребление растет, поскольку его используют как добавку в функциональные продукты питания, в продукцию молочной, хлебопекарной, кондитерской промышленности. Этот полисахарид положительно влияет на кишечную микрофлору, работает как пребиотик. Он делает продукты питания полезнее, способствует повышению иммунитета, улучшает физико-механические свойства продукции, увеличивает сроки хранения. Шоколад, например, становится пластичнее, улучшаются его вкусовые качества, при хранении он не покрывается «сединой», так как арабиногалактан препятствует выходу жиров на поверхность и замедляет процессы окисления благодаря присутствию в нем дигидрокверцетина.

В чем особенности вашей технологии извлечения дигидрокверцетина?

Наша технология не использует высокотоксичные растворители, мы применяем пищевой спирт и дистиллированную воду. Используя вакуумно-импульсный метод в течение всего процесса экстракции, поддерживаем температуру не выше 40 °С, что позволяет получать высококачественную продукцию. Предыдущая технология работала при температуре до 80 °С. Также удалось существенно повысить регенерацию основного растворителя — этанола, его потери составляют менее 10%.

Процесс полностью автоматизирован, разработано программное обеспечение, позволяющее контролировать все этапы производства. Компьютерная программа подскажет оператору,

За рубежом стоимость технологий, подобных нашей, начинается от 200 млн евро. Наша технология в разы дешевле, при этом безопасна и производительна.



Генеральный директор — Анатолий Гаврилов.

Окончил Московский авиационный институт по специальности «инженер-конструктор». Сфера профессиональных интересов — биотехнологии. Заведующий лабораторией биотехнологий ИБП РАН. Готовит защиту кандидатской диссертации. В НПФ «ФЛАВИТ» работает с момента основания. Был в числе создателей предприятия.

если процесс отклонится от заданных параметров. Таким образом, мы гарантируем стабильный по качеству продукт.

У нашего дигидрокверцетина также высок процент растворимости — от одного до двух грамм на литр воды, что положительно влияет на его применение в пищевой промышленности.

Разработанная нами технология позволяет получать высококачественный продукт, который, несомненно, найдет своего покупателя как в России, так и за рубежом.

А его там ждут?

Да, европейский и другие зарубежные рынки развиваются, так как о продукте больше узнают. Дигидрокверцетин изучали во многих странах, и во всех он получил положительные отзывы ученых по эффективности и безопасности. Например, в США уже давно выпускают БАДы на его основе. Арабиногалактан там имеет массовое применение, на порядок больше, чем в России.

Ограничений по его внедрению на рынке нет. Идет регистрация дигидрокверцетина в странах Евросоюза, в том числе и благодаря нам: несколько наших партнеров начали регистрацию продукта в некоторых европейских странах.

Дигидрокверцетин активно используют в Японии, где на его основе разработано несколько БАДов. Япония, как известно, является страной номер один по потреблению БАДов, в ней самая высокая продолжительность жизни. Кстати, там очень строгий подход к применяемым биологически активным веществам.

Недавно провели переговоры с китайской делегацией. Они готовы вложить существенные средства в регистрацию и продвижение нашего продукта в Китае и странах Европы. Они также выразили желание профинансировать строительство завода по производству дигидрокверцетина по стандарту GMP.

Сейчас одна из главных задач — вывести наши продукты на зарубежные рынки. Природных аналогов им нет. Дигидрокверцетин способен заменить колоссальное количество вредных синтетических консервантов в пищевой промышленности.

Каковы потребности в дигидрокверцетине в России?

Сейчас потребности измеряются десятками тонн, в перспективе счет пойдет на сотни тонн. Раньше его применение тормозила цена, сейчас благодаря новым технологиям она стала намного привлекательнее.

К примеру, в начале 2000-х гг. дигидрокверцетин стоил около 25–30 тыс. руб./кг. На сегодня цена на него практически не изменилась, зато продукты, в которых он применяется, подорожали в разы. Соответственно возросла экономическая эффективность использования дигидрокверцетина.

В кондитерской промышленности можно использовать еще более экономичный вариант: смесь дигидрокверцетина с арабиногалактаном, причем доля в общей массе конечного продукта исчисляется миллиграммами, что практически не увеличивает цену конечного продукта.

Особо отмечу, что дигидрокверцетин — единственный из антиоксидантов, разрешенный к применению в молочных продуктах, и внесен в ГОСТ. Только он используется для повышения сроков хранения молочных продуктов в Росрезерве.

Дигидрокверцетин способен заменить колоссальное количество вредных синтетических консервантов в пищевой промышленности.

Какими еще темами занимается ваша компания?

Опять же вместе с Институтом биологического приборостроения разрабатываем технологию получения кормового белка на основе бактерий метанотрофов. Это очень актуальная тема. Применяемая сейчас в качестве источника кормового белка костно-рыбная мука становится дороже из-за сокращения рыбных ресурсов.

Она не стабильна по качеству, в первую очередь по содержанию солей тяжелых металлов. Эти показатели зависят от того, чем кормили животных или где выловили рыбу. Причем, по отзывам потребителей, качество не определяет цену. Она колеблется в пределах 100–160 руб./кг, и за 160 руб. можно купить продукт качеством ниже, чем за 100 руб. Наш микробиологический белок стабилен по качеству, причем оно не зависит от внешних обстоятельств. Кроме того, он в два раза дешевле — 60–80 руб./кг.

Мы уже реализовали эту технологию в пилотной установке и в следующем году построим промышленную, причем уникальную. В России проблемой получения кормового белка из новых источников никто не занимается. За рубежом стоимость техно-



Рабочее место генерального директора ЗАО «НПФ «Флавит»

логий, подобных нашей, начинается от 200 млн евро. Наша технология в разы дешевле, при этом безопасна и производительна.

Еще одно направление, которое реализуем и которое активно развивается, — применение дигидрокверцетина в сельском хозяйстве. В прошлом году наши партнеры разработали препарат для стимуляции роста растений, и он может быть использован при выращивании пшеницы, сои, рапса и других сельскохозяйственных культур. Препарат уже прошел регистрацию.

С какими организациями, кроме ИБП РАН, сотрудничает ваша компания?

Работаем со всеми институтами наукограда Пущино. Все, кто принимал участие в создании предыдущих технологий получения дигидрокверцетина, участвовали и в создании новой.

Важно, что специалисты разных институтов изучают дигидрокверцетин со всех сторон. Мы с ними сотрудничаем очень плотно, поэтому многие наши технологические решения были приняты на основе пущинских научных исследований. Так как дигидрокверцетин имеет четыре изомера, то, если не соблюдать технологию, можно получить не тот изомер или селки из нескольких молекул, то есть полимер, у которого другие свойства, изменяющие биологическую активность дигидрокверцетина. Он будет хуже работать на клеточном уровне.

Чтобы такого не произошло, мы выстраивали наши технологические приемы на базе исследований разных институтов. В результате выявили температурную зависимость, зависимость от вида растворителей, от того же спирта. Мы нашли способы минимизации негативного воздействия растворителей на молекулы дигидрокверцетина.

Кстати, когда мы занимаемся наукой, изначально делаем прицел на применение результатов в промышленности, иных сферах. Когда что-то придумываем, то прежде, чем двигаться дальше, оцениваем, будет ли наша разработка востребована.

Что в планах, Анатолий Брониславович?

В будущем году начнем строить еще одно предприятие — филиал завода в Заокском. Он будет создан на территории индустриального парка в Пущино. Там планируем выпускать дигидрокверцетин по стандарту GMP. Первые два производства работают по российскому стандарту пищевой промышленности ХАССП. Для выхода на зарубежные рынки нужен продукт, отвечающий требованиям международного стандарта.

Мы настроены на развитие, поиск новых технологических решений, на плодотворное сотрудничество с научно-исследовательскими институтами и промышленными предприятиями. Ресурсы для этого у нас есть, кадры тоже. С пуском новых производств рассчитываем увеличить объемы выпускаемой продукции, сделать ее максимально качественной и востребованной.



FLEET SERVICE

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

fleetservice.ru

Оснащение медицинских кабинетов и палат

Всё для соблюдения надлежащей гигиены в медицинских учреждениях.

Технологии

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

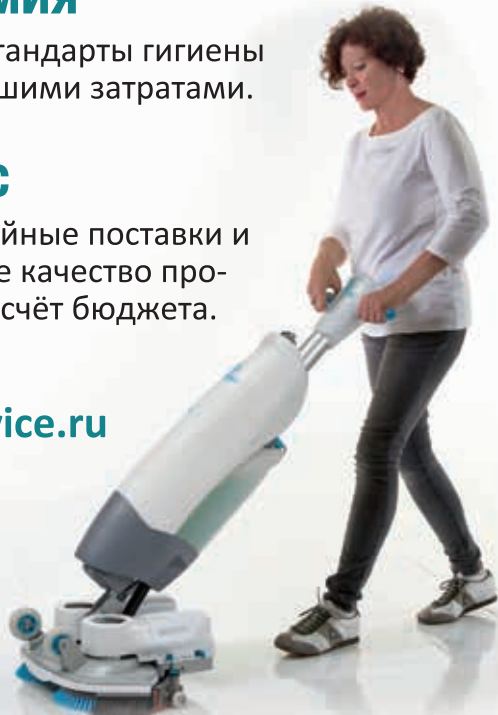
Экономия

Высокие стандарты гигиены с наименьшими затратами.

Сервис

Бесперебойные поставки и стабильное качество продукции. Расчёт бюджета.

fleetservice.ru



ООО «ФЛИТСЕРВИС Ко»

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



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



Профессиональные моющие и дезинфицирующие средства. Системы дозирования.



Поломоечные машины, пылесосы, полотёры.



Уборка методом предварительной подготовки. Системы сбора и сортировки мусора.



Дезинфекция поверхностей и инструментов. Гигиена рук. Потребности операционной.



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



Текстильное оснащение медицинских учреждений.



БИМК–Кардио

Современные медицинские методики для российского здравоохранения

«БИМК–Кардио» — одни из первых, кто начал поставлять на российский рынок современное высокотехнологичное медицинское оборудование. За годы работы компания завоевала репутацию надежного партнера, способного качественно и в срок осуществить поставку, обеспечить гарантийное и постгарантийное обслуживание медицинской техники. При этом одним из приоритетных направлений работы «БИМК–Кардио» стало непосредственное участие в продвижении на российский рынок самых интересных, перспективных медицинских методик. Наш собеседник — генеральный директор компании «БИМК–Кардио» Сергей Дашковский.



БИМК–Кардио®

Расскажите, пожалуйста, об истории создания компании.

Я работаю с медицинским оборудованием с 1976 г. Начиная в Особом конструкторском бюро биологической и медицинской кибернетики (ОКБ БИМК), которое позже преобразовалось в Научно-исследовательский конструкторско-технологический институт биотехнических систем.

Институт обладал большим потенциалом в создании уникального медицинского оборудования. Работа очень интересная. Одна беда — реального внедрения в практическую медицину почти не было. До стадии серийного производства наши уникальные приборы не доходили, а выпускались в единичных экземплярах. В то же время, посещая международные выставки, я видел, что за рубежом аналоги разрабатываемого нами оборудования выпускаются большими партиями, пользуются спросом, широко применяются в практической медицине.

Обидно было?

Безусловно. Мы ждали, когда наши приборы будут востребованы в стране. Не дождалось. Конечно, за 15 лет работы в «Большом БИМКе» мы глубоко погрузились в тему, стали опытными специалистами, наладили связи с коллегами в стране. Это солидный багаж. Я говорю — мы, потому что и сейчас вместе со мной работают два человека, с которыми мы начинали еще в 1976 г.

В начале 90-х гг. при институте было образовано сразу несколько малых предприятий, одним из них и стал «БИМК–Кардио». Таким образом, с сентября 1991 г. идет отсчет нашей истории.

Сначала мы занимались производством. Причем речь идет о совершенно уникальном приборе — мониторе для чрескожных измерений парциального давления кислорода и углекислого газа. В мире в то время подобные приборы делали, кажется, всего четыре компании. Даже в Южной Корее таких технологий еще не было.

В итоге с производством пришлось закончить. В условиях разрухи, которая царил в стране в 90-е гг., перспектив не было никаких.



СЕРГЕЙ ДАШКОВСКИЙ,
генеральный директор

В это время в Санкт-Петербурге собралась юридически не оформленная группа малых предприятий, которые занимались производством медицинской техники. Мы к ним присоединились, начали вместе проводить выставки своей продукции, привлекать представительства западных компаний.

В 1993 г. на нас вышла одна из крупнейших японских торговых фирм, которая специализировалась на поставках в Россию медицинской техники ведущих японских производителей, и мы на несколько лет стали представителями этого торгового дома на северо-западе России.

С тех пор поставки зарубежного оборудования на российский рынок — наш основной род деятельности.

Прибыльное и достаточно стабильное занятие?

В целом — конечно, особенно в 90-е гг. Но для меня лично со временем главным вопросом стало продвижение в страну через эти поставки наиболее интересных, перспективных медицинских методик.

Приведу один пример. Так получилось, что в Архангельске сложилась очень сильная школа анестезиологов-реаниматологов, которой ранее организационно, а сейчас идейно руководит профессор Эдуард Владимирович Недашковский.

Еще в 2003 г. один из его сотрудников (ныне тоже профессор) Михаил Юрьевич Киров предложил нам заняться очень интересным прибором. Речь шла о гемодинамическом мониторинге. Я — биофизик по образованию и практически вцепился в этот аппарат мгновенно. В России прибора, реализующего PiCCO-технология, тогда не было, хотя во многих странах он уже успешно применялся. PiCCO-монитор выпускала одна из немецких компаний. Мы подписали дистрибьюторское соглашение, зарегистрировали прибор и стали продвигать новую методику на практике. Это было потрясающе интересно. Сейчас в России PiCCO не применяет только ленивый. Хотя, к сожалению, ленивых докторов у нас немало.



Все новые технологии, которые мы предлагаем, позволяют реально экономить деньги ЛПУ за счет более точного диагноза, более адекватного анестезиологического и реанимационного пособия и, как результат, сокращения пребывания больных в стационаре.

Может быть, не только в лени дело? Прибор, вероятно, недешевый, и не все российские больницы могут себе позволить его приобрести.

Сейчас он стоит около полутора миллионов рублей. Даже районные больницы его покупают, не говоря уже об областных. Очень многое зависит от главного врача и от анестезиолога-реаниматолога. Если он — фанатик своего дела, то добьется приобретения этого прибора. Я вообще считаю, что российская медицина сегодня держится именно на таких людях — фанатично относящихся к своей работе.

Кстати, все новые технологии, которые мы предлагаем, позволяют реально экономить деньги ЛПУ за счет более точного

Справка

«БИМК-Кардио» — эксклюзивный дистрибьютор на территории РФ продукции компаний:

- ✓ BLUEPOINT MEDICAL, Германия, — мультигазовые мониторы для анестезиологии/реанимации;
- ✓ DIAGNOSTIC GREEN, Германия, — диагностический краситель индоцианин зеленый (ICG) и приборы, его использующие;
- ✓ PULSION MEDICAL SYSTEMS, Германия, — гемодинамические мониторы;
- ✓ SEDANA MEDICAL, ЕЭС, — испаритель анестетика AnaConDa.

Официальный дистрибьютор в РФ:

- ✓ HITACHI CO., LTD., Япония, — ультразвуковые диагностические сканеры;
- ✓ MINDRAY, Китай, — наркозно-дыхательные аппараты экспертного класса, мониторы пациента и центральные станции, дефибрилляторы, операционные столы, потолочные консоли, операционные светильники;
- ✓ OLYMPUS CORP., Япония, — полный спектр эндоскопического оборудования, эндоскопические интегрированные системы, хирургические системы для ICG-навигации.

диагноза, более адекватного анестезиологического и реанимационного пособия и, как результат, сокращения пребывания больных в стационаре.

В чем суть технологии?

Она позволяет относительно малоинвазивно проводить полный мониторинг системы кровообращения пациента в ходе сложных, длительных операции и в реанимационный период. То есть это, без преувеличения, жизненно необходимая методика. Например, в реанимации с помощью прибора можно выявить отек легких на начальной стадии, когда рентгеновские исследования результата еще не дают.

На сегодняшний день более совершенных методик гемодинамического мониторинга в мире, насколько я знаю, не существует. И я, честно говоря, испытываю огромное удовлетворение от того, что она широко применяется и в России. Во многом благодаря усилиям нашей компании. За 15 лет нам удалось добиться в этом направлении многого.

Но этот пример, думаю, не единственный. Есть и другие технологии, к которым у вас особое отношение, к продвижению которых в нашей стране вы, ваша компания имеет самое непосредственное отношение?

Конечно. Не так давно в рамках направления анестезиологии и реанимации мы занялись технологией, которая называется «ингаляционная седация». По сути седация — обезболивание, но не глубокое. Понятно, что любой наркотик — вреден. Но необходим, потому что болевые ощущения, от которых он избавляет, могут принести пациенту еще больший вред. Седация же — частичное обезбоживание, вводящее пациента в расслабленное состояние. В России при седации используют, как правило, внутривенные инъекции. Составные части применяемых при этом растворов очень долго выводятся из организма. Кроме того, многие из этих субстанций имеют противопоказания. В частности, их нельзя использовать при седации детей, астматиков и т.д. Именно в этих случаях ингаляционная седация является единственной альтернативой. При ее проведении использует-

Личное мнение

ся газ — ингаляционный анестетик (севофлюран, изофлюран), который поступает в дыхательный контур аппарата ИВЛ. При этом врач-реаниматолог может при необходимости легко менять степень седации. Очень важно, что методика реализована без наркозного аппарата, который является стандартным атрибутом операционной. В реанимационной палате стоят аппараты ИВЛ, обладающие огромным спектром режимов вентиляции, но не приспособленные для ингаляционной седации. Дополняя аппарат ИВЛ специальным комплектом, доктор получает возможность при необходимости вести своего пациента максимальным адекватным состоянием способом.

Для проведения подобной седации существует компактное устройство с соответствующим расходным материалом с громким названием «Анаконда» (AnaConDa). На Западе масштабы ее использования растут в геометрической прогрессии.



Эту методику мы продвигаем на российский рынок уже четыре года. Процесс идет непросто. Но, например, совсем недавно на прошедшем в Москве конгрессе детских анестезиологов-реаниматологов было принято решение о закупке крупнейшими детскими больницами и самих «Анаконд», и сопутствующего оборудования, в частности, газоанализаторов, с помощью которых безопасность ведения пациентов увеличивается.

Надеюсь, внедрение этой методики в России получит новый импульс для развития.

Есть еще одно направление, которое, на мой взгляд, имеет в России очень большое будущее. Существует такой диагностический краситель — индоцианин зеленый.

В развитых с медицинской точки зрения странах он используется во многих областях медицины.

Есть еще одно направление, которое, на мой взгляд, имеет в России очень большое будущее. Существует такой диагностический краситель — индоцианин зеленый (ICG). В развитых с медицинской точки зрения странах он используется во многих областях медицины. Например, в офтальмологии — для исследования сосудов глазного дна. Любые другие существующие красители не дают такой четкой картины, которую можно получить при применении индоцианина зеленого. Российские офтальмологи потребляют не более чем полпроцента годового импорта (мировое потребление у офтальмологов — около 60% годового производства индоцианина). В нейрохирургии — для исследований кровообращения мозга. В России его применяют лишь несколько ведущих нейрохирургических клиник. Третье направление — открытая кардиохирургия. Недавно в России появились хирургические эндоскопические комплексы, позволяющие под контролем ICG вести высокотехнологичные операции: резекцию сегмента толстого кишечника, резекцию желудка, многие другие виды

операций у онкологических больных. Появился термин — «операции с ICG-навигацией». Применение ICG однозначно приводит к уменьшению осложнений в послеоперационный период.

Я мог бы продолжать перечисление направлений его применения.

Каковы перспективы его использования у нас в стране?

Перспективы очень хорошие. В России уже есть много медицинского оборудования, которое может использовать в работе ICG. Пока что около 5% мирового производства красителя поступает в Россию. Но возникла одна проблема. Пришло время перерегистрации в Минздраве этого препарата. Недавно я получил письмо из Германии от поставщиков ICG. Они в растерянности. Весь мир признает пятилетний срок годности ICG. В России согласны только на трехлетний срок. Документы, которые готовят для перерегистрации немецкие специалисты, наши контролируемые органы не устраивают. Как с этим быть? Буквально в течение ближайшего месяца вопрос может решиться как положительно, так и отрицательно. Я понимаю, что в России есть порядок, есть закон, его нужно соблюдать. Жаль только, что мы не хотим учитывать мировой опыт, в частности, инспекций производства западной компании, имеющей миллиардные обороты и огромный авторитет во всем мире. Речь ведь идет о красителе, использование которого в России может спасти огромное количество жизней.

Вы рассказали о трех видах медицинской продукции, которые поставляет на российский рынок ваша компания. Но ассортимент поставок гораздо шире.

Да, конечно. Я выделил приборы и методики, которые нам, лично мне особенно интересны, в высокой эффективности применения которых мы уверены. Конечно, нашу компанию нельзя отнести к крупным поставщикам, своего рода «универсамам» по продаже медицинского оборудования. Наша специализация — эндоскопия, анестезиология, реанимация, ультразвуковые диагностические сканеры. При этом мы, конечно же, берем на себя и гарантийное, и сервисное обслуживание клиентов.

Вообще я вижу свою компанию как некий «технологический бутик». Другое дело, что бутик ассоциируется с состоятельными покупателями, которых у нас в стране, если говорить о медицинских технологиях, очень мало. На самом деле речь здесь идет не о стоимости медицинских приборов, методик, а об их эффективности в использовании, способности продвигать вперед наше здравоохранение. И об уникальности, во всяком случае, в России — тоже. Потому что те разработки, о которых я рассказывал, продвигаем в нашу страну только мы. Здесь конкурентов у нас просто нет. С большим удовольствием будем продвигать и современные пионерские решения российских производителей.

Мне интересно работать именно в этом направлении еще и потому, что за долгие уже годы работы компании, пропагандируя новые методики, мы познакомились со многими прекрасными врачами, специалистами от бога, теми самыми фанатиками своего дела, о которых я уже говорил. Я ощущаю себя их единомышленником.

И это дает вам возможность получать от работы удовольствие...

Совершенно верно. Это, согласитесь, важно.



АБИЦЕЯ



Ведущий производитель фитопрепаратов в России

Более 25 лет «Абицея» поставляет фитотерапевтические средства, а также препараты для теплолечения и бальнеотерапии в санатории и профилактории России. Продукция проходит тщательный контроль качества, а собственное производство препаратов включает весь спектр биологически активных веществ растений. Команду составляют профессионалы своего дела, большинство из которых преданы предприятию с самого его основания. В настоящий момент «Абицею» возглавляет Нина Жукова, и в интервью она рассказывает об актуальном ассортименте компании, поиске новых рыночных ниш и приоритетных задачах производства.



Генеральный директор — Нина Жукова. Родилась в Екатеринбурге. По образованию маркетолог, ведет консалтинговый бизнес в этой сфере. Увлекается йогой, путешествует.

Нина Сергеевна, у компании довольно интересная история. Вы продолжаете дело отца.

Производство было основано в 1994 г. моим отцом Сергеем Иосифовичем Абакумовым — российским ученым, автором патента на изобретение технологии экстракции жирорастворимых веществ из растений сжиженным углекислым газом. Именно из этого научного эксперимента в дальнейшем вырос бизнес федерального масштаба.

Какое приоритетное направление деятельности компании «Абицея» сегодня?

Производство и поставка фитопрепаратов для санаторно-курортных учреждений и оздоровительных центров. Компания предлагает широкий ассортимент: чайные напитки, травяные сборы, смеси для кислородных коктейлей, бальнеологическая

продукция (средства и соли для ванн, минеральные и грязевые ванны), массажные кремы и масла, эфирные масла, экстракты, эмульсии, SPA-продукция (обертывания, скрабы), препараты для тепло- и грязелечения.

Лечебную грязь сапропель добываем из древнейшего озера Шитовское, возникшего более 20 тыс. лет назад на восточном склоне Уральских гор. Пользу грязи сапропель сложно переоценить. Имея в своем составе огромное количество биологически активных веществ, она оказывает противовоспалительный, метаболический, иммуностимулирующий, десенсибилизирующий, кератолитический, седативный, анальгетический эффект.

Среди наших клиентов крупнейшие санаторно-курортные и лечебно-профилактические учреждения по всей России, аптечные сети, оздоровительные центры.

Какие новинки в ассортименте можете выделить?

Недавно мы предложили клиентам более полезную и экономичную в использовании альтернативу традиционным чайным напиткам из трав. Это порошкообразные смеси из натуральных экстрактов для приготовления напитков. В их составе содержатся не только водорастворимые биологически активные вещества, но и спирто-, жирорастворимые вещества, что значительно расширяет спектр терапевтического действия. Также среди новинок — продукция для SPA-процедур (SPA-комплексы, обертывания, скрабы).

Последнее время вы активно развиваете контрактное производство.

Как отдельное направление контрактное производство сформировалось совсем недавно. Под торговой маркой заказчика мы изготавливаем практически любую косметическую продукцию (кремы, соли для ванн, гели), чайные напитки, препараты для бальнео- и ароматерапии.

Производственные мощности делают возможным выпуск как больших партий продукции по долгосрочным контрактам, так и небольших под специальные проекты. Проводим контроль качества на всех этапах производственного процесса: от производства/закупки и входного контроля растительного сырья до обязательного контроля качества готовой продукции.

Сырье закупаем у местных свердловских или алтайских поставщиков. У нас полный спектр оборудования, которое позволяет извлекать биологически активные вещества из растений, а также добывать и хранить лечебные грязи. Недавнее обновление технологического парка — распылительная сушилка для производства порошкообразных экстрактов.

Мы занимаем прочные позиции на рынке снабжения санаторно-курортных учреждений.

Каким видите будущее компании?

Мы занимаем прочные позиции на рынке снабжения санаторно-курортных учреждений. Но вместе с тем ищем новые перспективные сегменты рынка.

В планах выпуск косметики с терапевтическим эффектом на основе сапропеля. Это будет профессиональный продукт, который, надеемся, найдет применение как в здравницах, так и в салонах красоты.

Также ставим задачи увеличения конкурентоспособности существующих продуктов и эффективности сбыта, развитие дилерской сети. На данный момент мы ведем прямые продажи во всех регионах России, сотрудничаем с оптовыми компаниями, заинтересованы в работе с удаленными регионами РФ. Наша продукция востребована и у розничного покупателя, товары предлагаем через собственный интернет-магазин.

АЛТАЙВИТАМИНЫ

Пионер отечественной фармацевтики



Одно из крупнейших фармпредприятий России ЗАО «Алтайвитамины» предлагает препараты различных фармакотерапевтических групп, ряд лекарств — это уникальные разработки, не имеющие аналогов в стране. Накануне юбилея компании ее директор Юрий Кошелев вспоминает значимые периоды в истории предприятия, называет актуальные направления деятельности и делится планами на будущее.



Генеральный директор — Юрий Кошелев. Доктор фармацевтических наук, академик Российской и Международной академии реальной экономики, автор 3 монографий, 50 научных статей, 45 изобретений. Именно под его руководством, которое продолжается вот уже 45 плодотворных лет, на базе полукустарного предприятия создан современный фармацевтический комплекс.

Юрий Антонович, компания «Алтайвитамины» имеет богатую историю. Какое событие в ее летописи вы считаете наиболее важным?

Несомненно, за 70 лет, в течение которых завод успешно работает, произошло достаточно событий в его производственной и научной сферах деятельности, реализовано множество важных проектов.

Но первой масштабной работой, вошедшей в историю компании как один из определяющих векторов ее дальнейшего развития, стал выпуск в 1954 г. фармакопейного облепихового масла — нашего фирменного продукта с высоким содержанием каротиноидов. Этот препарат по праву стал визитной карточкой завода, открыл дорогу специалистам для дальнейшего изучения облепихи, явился стимулом для создания оригинальных видов продукции.

На сегодняшний день предприятие выпускает порядка двух десятков различных продуктов на основе облепихового масла — от противоожогового аэрозоля до косметических средств.

Из чего состоит ассортиментный портфель компании?

Преимущественно из лекарственных препаратов, доля которых составляет порядка 90% из более чем 100 наименований. Оставшуюся нишу занимают БАДы, продукты функционального питания, инновационная косметика.

Мы постоянно работаем над расширением ассортимента, стараемся ежегодно выводить на рынок новые виды продукции. Только в текущем году ассортиментный портфель завода пополнился 12 новыми наименованиями.

Сегодня в тренде быть здоровым, ухоженным, активным до преклонных лет. Какие БАДы от «Алтайвитаминов» могут помочь в этом направлении?

Для людей, живущих в современных условиях, в 2013 г. мы разработали и получили линейку продуктов под торговой маркой «Марал®», основой для которой стали порошок из пантов и плазма крови марала — перспективная на сегодняшний день субстанция с особым комплексом белковой природы. Обогатив плазму аминокислотами, витаминами и экстрактами лекарственных растений в зависимости от решения той или иной проблемы организма, мы получили продукцию для укрепления здоровья и улучшения качества жизни.

Драже «Марал® Энергия», «Марал® Иммунитет», «Марал® Антистресс», капсулы «Марал® для мужчин» могут стать отличными помощниками в борьбе с переутомле-

нием, снижением защитных сил организма, хроническим стрессом.

Также в качестве оздоровительного средства хорошо зарекомендовали себя пантовые ванны «Марал®», созданные на основе экстракции из молодых рогов марала по уникальной низкотемпературной технологии.

Расскажите, пожалуйста, о производственной базе предприятия, а также о мероприятиях по модернизации производства.

Завод располагает тремя современными цехами — готовых форм, переработки лекарственного сырья, мазей и растворов. Есть и четвертый цех, непромышленный, в котором размещается собственная отлично оснащенная типография.

Конечно, гордостью завода являются высокотехнологичные участки, спроектированные по международным стандартам GMP и укомплектованные передовым оборудованием. Особое место среди них занимает стерильное производство инфузионных растворов, важность которых для стационаров больниц трудно переоценить.

Только за последние полтора года в рамках реализации проекта по приведению заводских производств в соответствие «Правилам организации производства и контроля качества лекарственных средств» реконструированы и запущены в работу еще три современных участка — сиропов, противоастматических препаратов №2, кремов и мазей.

Какова география поставок и что представляет собой аптечная сеть «Алтайвитамины»?

Помимо России наше предприятие поставляет свою продукцию в 15 стран ближнего зарубежья. В планах — дальнейшее расширение рынков сбыта и аптечной сети компании, которая сегодня насчитывает порядка 20 аптек в Бийске и за его пределами.



АЛТАЙСКИЙ БУКЕТ



Научно-производственная фирма «Алтайский букет» — инновационная компания с 20-летней историей, родом занятий которой является разработка технологий первичной переработки натурального сырья и производство продуктов для здоровья на основе природных богатств Алтая.

Сегодня ее ассортимент насчитывает порядка 150 наименований: травяные чаи и бальзамы, БАДы, пчело- и пантовая продукция, функциональное питание, ягодные основы для напитков, натуральная косметика, а также большой перечень натурального алтайского сырья для B2B-рынка.

История предприятия началась с производства травяных бальзамов, основой ассортимента и своего рода визитной карточкой компании они являются и по сей день. По данным рейтинга одного из крупнейших маркетинговых агентств России в области фарминдустрии DSM Group, «Алтайский букет» стал лидером рынка безалкогольных бальзамов в прошлом году. Его доля в общей структуре рынка бальзамов по объему продаж в натуральном выражении составила 48,5%.

Наиболее востребована у россиян серия фирменных фитобальзамов «Алтайский букет». Из них самые любимые — «Успокаивающий», «Иммуномодулирующий» и «Витаминный», они занимают 20% общей доли российского рынка безалкогольных бальзамов.

Также последние два года «Алтайский букет» является лидером на рынке бальзамов на основе пантогематогена. В 2017-м его доля в натуральном выражении увеличилась более чем на 8% и составила 53,38%. Большую часть из проданных бальзамов на пантовом сырье занимает «Пантогематоген горноалтайский» объемом 250 мл.

Лидерство за «Алтайским букетом» и на рынке облепихового масла, зарегистрированного как БАД, и прополиса. В прошлом году доля компании по объему продаж масла из облепихи составила 40,7% (или 560 174 единицы продукции).



А натуральный пчелиный таблетированный прополис от «Алтайского букета» составляет 78% от всего проданного в аптеках России прополиса.

Новое направление в развитии компании — собственная сырьевая база. Ежегодно увеличиваются плантации лекарственных трав и ягодных культур, большую часть из которых составляет облепиха (более 200 га).

На собственной инвестиционной площадке, занимающей более 6 га, компания реализует крупный инвестиционный проект «Создание научно-производственного центра инновационных разработок в области биорегуляции и специализированного питания в моногороде Новоалтайске». В настоящий момент в стадии завершения находится второй из четырех этапов проекта, построены производственный корпус, линия первичной переработки ягодного сырья, холодильник, склад сырья и готовой продукции, осуществляется монтаж оборудования.

Результатом многолетних исследований и работы с ведущими НИИ страны стала серия продуктов функционального питания Goldenmix. Сегодня в нее входят десять продуктов:

- ✓ чай облепиховый в стиках шести видов (легкая порционная упаковка-стик, густая концентрированная основа для приготовления ягодного чая, только натуральные ягоды и специи, содержит уникальный зарегистрированный комплекс Liveliness® — источник натурального биодоступного серотонина, «гормона счастья»);

- ✓ универсальная ягодная основа «Облепиха» и «Клюква» (не содержит сахара, подслащена фруктозным сиропом топинамбура);



- ✓ облепиха, протертая с сахаром, трех видов (классическая, с пророщенным зерном пшеницы, с абрикосом).

Совсем свежая новинка: гели направленного действия в стиках шести видов: «Иммуно+», «Кардио+», «Гепато+», «Вита+», «Седатив+», «Энтеро+». Они являются специализированным пищевым продуктом диетического профилактического питания в современной упаковке-стике и по сути — полезный натуральный перекус. Серия этих замечательных средств разработана «Алтайским букетом» совместно с докторами наук Алтайского государственного медицинского университета, она позволяет заменять полноценный прием пищи в условиях цейтнота без вреда для организма. Продукт обеспечит поступление питательных и энергетических веществ в необходимой дозировке, а также позволит выбрать наиболее подходящую функциональную направленность для решения проблем со здоровьем.

Любят продукты «Алтайского букета» и за рубежом: компания регулярно осуществляет поставки в Казахстан, Польшу, Тайвань, США, Канаду, Эстонию, Молдову, Китай, Чехию и Монголию. Достижения в области международных отношений предприятия оценены и на федеральном уровне: в мае этого года «Алтайский букет» был признан победителем в номинации «Лучшее предприятие-экспортер в сфере производства потребительской продукции» традиционного конкурсов Торгово-промышленной палаты РФ «Золотой Меркурий».

БИОМЕДИКА

БИОМЕДИКА

Здоровый образ жизни — наше кредо

Как известно, формирование иммунитета человека происходит в кишечнике, поэтому очень важно поддерживать в нем нормальную микрофлору. Однако при приеме некоторых лекарственных препаратов, неправильном питании или неблагоприятной экологии баланс микроорганизмов в кишечнике нарушается. Компания «БИОМЕДИКА Санкт-Петербург» активно продвигает на рынок Северо-Западного федерального округа высококачественные продукты для профилактики и коррекции дисбактериоза, а также другую оздоровительную продукцию. Наш собеседник — генеральный директор Наталья Александрович.



НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВИЧ,
генеральный директор

Наталья Жоресовна, на что ориентирована компания «БИОМЕДИКА Санкт-Петербург»?

С начала своего существования в 2002 г. и по сей день большое внимание компания уделяет качеству продукции. Оно должно быть обеспечено наличием натуральных компонентов и отсутствием химических примесей в составе. Первоначально наша деятельность была основана на распространении жидких пробиотиков, и мы искали производителя, отвечающего всем нашим требованиям. В результате у нас наладилось и активно развивается сотрудничество с новосибирским поставщиком «Лактомир». Кисломолочные продукты «Наринэ-форте», «Наринацин», «Бифидумбактерин», «Бифишка» торговой марки «Лактомир» содержат лакто- и бифидобактерии, которые в комплексе уничтожают вредные микробы и стимулируют рост полезных микроорганизмов. Их жидкая консистенция позволяет активным компонентам быстро включаться в процесс и передавать позитивные свойства бактерий организму человека. Главными преимуществами продукции «Лактомир™» является высокая кислотоустойчивость бактериальных штаммов, обилие метаболитов бактерий

и обогащение биопродуктов пребиотиками и антиоксидантами. Благодаря этому бактерии остаются жизнеспособными после попадания в кислую среду желудка, а метаболиты служат ценным питанием для полезных микроорганизмов человека. Таким образом, жидкие пробиотики, в отличие от лиофильно высушенных, содержат живые активные бактерии, которые начинают работать с первых минут поступления в пищеварительный тракт. За мечу, что концентрация бифидо- и лакто-бактерий не создает конкурентной среды для собственных микроорганизмов человека, а, напротив, стимулирует их размножение и оздоровление.

Верно ли, что для нормализации кишечной флоры нужны как пробиотики, так и пребиотики?

Совершенно верно. Уточню, разница между ними заключается в том, что это совершенно разные биологические классы. Так, пробиотиками являются полезные живые микроорганизмы, которые необходимы для нормальной работы кишечника, а пребиотики — немикробные препараты, незаменимая питательная среда для самих бактерий. К этому виду биопродуктов относится сироп «Фитолон», разработанный компанией «Фитолон-мед» по нашему заказу. Он благотворно влияет на слизистую желудочно-кишечного тракта, способствуя восстановлению биопленки кишечника.

Нормальный баланс микробов в ЖКТ — залог хорошего самочувствия и здоровья. Вот почему так важно поддер-

живать нормальную микрофлору организма не только после болезни, но и в повседневной жизни.

Для этой цели мы разработали собственную рецептуру заквасок запатентованной торговой марки Dr. Bios. В отличие от других разновидностей, закваски Dr. Bios™ обогащены высококачественными бактериями и пребиотическими компонентами: пищевыми волокнами, лактулозой, инулином, стевией, кальцием, фосфором.

В настоящий момент реализуется семь видов данной продукции, каждый из которых содержит свой тип бактерий и пребиотиков (ацидофилин, йогурт, кефир, простокваша, ряженка, сметана, творог).

В ассортименте товаров компании «БИОМЕДИКА Санкт-Петербург» также есть гемосорбент комплексного действия «Зостерин-Ультра», биологическая активная добавка «Рекицен-РД», богатая ферментированными пищевыми волокнами, и другие препараты, предназначенные для поддержания и восстановления нормального функционирования пищеварительной системы человека.

Как реализуется продукция?

Наши клиенты на сегодняшний день — аптеки и аптечные сети, премиальные продуктовые сети, магазины здорового питания, санатории и медицинские центры Санкт-Петербурга и Северо-Западного федерального округа, а также других регионов России. Мы открыты к сотрудничеству со всеми заинтересованными представителями коммерческих предприятий.

На протяжении многих лет компания «БИОМЕДИКА Санкт-Петербург» активно расширяет ассортимент и развивает сбытовую сеть. Наши клиенты уже давно по достоинству оценили высокое качество продуктов, что подтверждается их лояльностью и высоким спросом.



ВИКАМЕД



Качество на уровне ощущений

Современное оборудование, инновационные технологии и хороший коллектив в сумме дают качественную продукцию и позволяют успешно развиваться бизнесу. По этой формуле уже 11 лет работает ивановское предприятие «Викамед».



Генеральный директор — Наталья Козлова. Окончила Ивановскую химико-технологическую академию по специальности «инженер-технолог высокомолекулярных соединений». Возглавляет ООО «Викамед» со дня основания.

Наталья, какую продукцию и для каких целей выпускает ваше предприятие?

Мы производим одноразовую одежду, медицинское белье и специализированные комплекты. Ассортимент широкий: стерильные халаты, простыни, салфетки, бахилы, операционные ленты, чехлы на инструментальные столы, впитывающие подстилки, комплекты врача-инфекциониста и мн. др. Используют их в различных направлениях медицины: отоларингологии и офтальмологии, стоматологии, онкологии, акушерстве и гинекологии, травматологии, ортопедии и урологии, в хирургии — общей, пластической, сердечно-сосудистой, нейрохирургии и других высокотехнологичных видах медицинской помощи. Наши покупатели — больницы, родильные дома, станции скорой помощи, миграционные центры, воинские части, поликлиники.

Как можно определить качество этой продукции?

Мы выпускаем все по государственным стандартам. Используем специальные материалы и технологии. Сырье поставляют российские и белорусские

компании. Готовы рассматривать и новых поставщиков, так как отслеживаем новинки и открыты для инноваций. Используем в производстве специальную клеевую и ультразвуковую технологию герметичного шва. Это повышает барьерные свойства хирургической одежды и белья. Запустили новую автоматизированную линию, что позволило улучшить качество выпускаемой продукции. Индивидуальная упаковка создана на термоформовочном оборудовании, герметично заварена и позволяет подвергать содержимое газовой (этилен оксид) и радиационной стерилизации. Верхний материал — медицинская бумага со специальной обработкой поверхности, позволяющей получать надежный сварной слой, имеющий при этом реел-эффект — легкое открывание. Нижняя часть лотка — полиамид/полиэтилен. Части упаковки соединены таким образом, чтобы обеспечить вскрытие по всей ее длине путем отделения одной части от другой (реел-эффект) без использования дополнительных режущих предметов, то есть разведением сторон упаковки по периметру шва, сохраняя стерильность содержимого — так называемая стерильная презентация. Этот метод открытия гарантирует одновременно удобство и стерильность.

Ну а проще всего определить качество тактильно: сразу чувствуется плотность, однородность ткани, а значит, прочность изделия. Если приятные ощущения — товар качественный.

Что можете сказать о конкуренции и чем ваше предприятие привлекательнее для потенциальных покупателей?

Когда мы начинали деятельность, на рынке было порядка 20 таких компаний. Сейчас их около 200. Конечно, конкуренция существует. К тому же при выборе победителя торгов основным критерием является цена. Но для качественной продукции существует минимальный ценовой порог, и не всегда возможно выиграть торги. Но впоследствии тот товар, который не оправдал себя по качеству, конечно, не будет рассматриваться потенциальными покупателями. Однако в плане стоимости отечественные компании имеют конкурентное преимущество

перед зарубежными. Мы стоим на стороне качества. При этом у нас есть продукция различных ценовых категорий: от изделий класса стандарт до премиум. В каждой сделке индивидуально подходим к ценообразованию и порядку расчетов с учетом разных факторов: объема закупки, отдаленности доставки и др. Сейчас у предприятия в основном долгосрочные контракты, и это удобно: мы можем заранее спланировать и закупить необходимое количество материалов. Но и небольшие партии по срочным заказам тоже выпускаем. Бывают случаи, когда заказчику требуется какое-то новое изделие, и наши технологи очень оперативно (в течение двух-трех недель) разрабатывают и внедряют в производство новые товары. У нас есть складские помещения и транспорт для доставки готовой продукции. При необходимости прибегаем к услугам транспортных компаний.



Кто сегодня обеспечивает стабильную работу предприятия?

Это наш коллектив. На предприятии работают 50 человек. Планируем в течение ближайших двух лет расширить штат вдвое за счет увеличения объема производимой продукции. Все ключевые специалисты — технолог, закройщики, механик, начальник производства — работают в компании с первых дней. При покупке и введении в эксплуатацию нового оборудования специалисты проходят соответствующее обучение и инструктаж.

Что самое главное в вашем бизнесе?

Хорошее отношение к людям и ответственность как работодателя.

Современные средства контроля режимов транспортировки и хранения термочувствительных лекарственных средств

Несмотря на то, что приличную часть российского фармацевтического рынка занимают импортные лекарственные препараты, бурными темпами развивается производство отечественных лекарственных средств (ЛС). Производство и дистрибуция ЛС должны осуществляться в рамках установленных законодательных норм. Стабильность свойств этой продукции напрямую зависит от условий ее хранения, в том числе температуры. Группа компаний «БИАС» специализируется на производстве и поставках средств мониторинга температурно-временных условий при транспортировке и хранении ЛС. Генеральный директор головной компании ООО «БИАС» Сергей Косов считает, что проблемы, присутствующие в этом сегменте рынка, порождены главным образом несовершенством нормативных документов, регулирующих обращение ЛС, а также недостаточной подготовкой персонала, обязанного контролировать эти условия.

Сергей Васильевич, какие требования предъявляются к транспортировке и хранению термолабильных лекарственных средств?

Предлагаю определиться с терминологией. Согласно Общей фармакопейной статье 1.1.0010.15 «Хранение лекарственных средств», лекарственные средства, изменяющие свои свойства под действием температуры окружающей среды, являются термочувствительными. Они могут изменять свои свойства под воздействием комнатной и более высокой температуры (термолабильные лекарственные средства) или под воздействием пониженной температуры, в том числе при замораживании. Поэтому правильнее говорить о термочувствительных лекарственных препаратах, температурный диапазон хранения и транспортировки которых охватывает значения ниже $-18\text{ }^{\circ}\text{C}$ и до $+30\text{ }^{\circ}\text{C}$.

В п. 3.2 СП 3.3.2.3332-16 «Условия транспортирования и хранения иммунобиологических лекарственных препаратов» Роспотребнадзора определено: «Транспортирование и хранение большинства ИЛП, в том числе содержащих в упаковке растворитель, осуществляется при температуре в пределах от $+2$ до $+8\text{ }^{\circ}\text{C}$ включительно». При этом в документе совершенно не учитывается, что в процессе обращения ИЛП эти установленные границы неизбежно нарушаются, например, при перемещении груза из авторефрижератора в холодовую комнату через зону основного хранения фармацевтического склада или при кратковременном открывании медхолодильника с хранящимися в нем вакцинами. Данные «нарушения» фиксируются терморегистраторами (термографами), что впоследствии неодно-



значно интерпретируется субъектами обращения ЛС и приводит к многочисленным судебным разбирательствам.

Насколько важны временные характеристики?

Если лекарственный препарат длительное время находился при температурах, выходящих за номинальные пределы, его вывод в обращение и применение недопустимы.

В то же время исследования температурной стабильности ЛС, которые обязательны при регистрации любого препарата для выпуска в обращение, показывают, что кратковременные нарушения этих номинальных значений не приводят к порче ЛС. Именно данные от производителя о стабильности ЛС при различных температурно-временных условиях должны являться критерием определения возможности их применения. Терморегистраторы записывают такие всплески температур. Представители надзорных органов видят в отчетах эти всплески и, как правило, считают их нарушениями температурного режима, поскольку в нормативных документах не определена допустимая длительность нештатного температурного воздействия. Как было отмечено ранее, в 3-м разделе СП определен только температурный диапазон, а в 7-м разделе сказано, что для выявления нарушений должны применяться

термоиндикаторы, которые отслеживают не только нарушение заданного порога температуры, но и продолжительность его воздействия. То есть кратковременное превышение температуры вроде бы допустимо, но не определено, каким оно может быть по продолжительности. Парадоксально, но факт, что фармпроизводители, как правило, не предоставляют данные о температурной стабильности ЛС, а ссылаются на общие указания нормативных документов. Это позволяет инспекторам и другим субъектам обращения ЛС делать противоположные по значению выводы о соблюдении условий хранения лекарственных препаратов.

Мало того, с легкой руки разработчиков СП (раздел 7) термоиндикаторы выведены из отнесения к средствам измерений с единовременным приданием им роли основных средств контроля, что противоречит здравому смыслу и метрологическому законодательству.

На основании каких документов и кто контролирует условия производства и дистрибуции ЛС?

Федеральный закон №61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств» регулирует отношения, возникающие в связи с обращением — разработкой, доклиническими и клиническими исследованиями, экспертизой, государственной регистрацией, со стандартизацией и контролем

качества, производством, изготовлением, хранением, перевозкой, ввозом в Российскую Федерацию и вывозом из нее, рекламой, отпуском, реализацией, передачей, применением, уничтожением — лекарственных средств, а также Решение Совета ЕЭК №80 «Об утверждении Правил надлежащей дистрибьюторской практики в рамках ЕАЭС».

Наряду с этими документами изданы Приказ Минпромторга РФ №916 «Об утверждении правил надлежащей производственной практики», Приказ Минздрава РФ №646н «Об утверждении Правил надлежащей практики хранения и перевозки лекарственных препаратов для медицинского применения», Государственная фармакопея, СП 3.3.2.3332-16 «Условия транспортирования и хранения иммунобиологических лекарственных препаратов» Роспотребнадзора, а также ряд других нормативных документов. Государственный контроль (надзор) за соблюдением этих условий осуществляется уполномоченным федеральным органом исполнительной власти.

Часто ли выявляются нарушения и каковы их последствия?

Представители Росздравнадзора заявляют о росте выявленных нарушений, несмотря на жесткий контроль на всех этапах обращения лекарственных средств, в том числе посредством недавно утвержденных проверочных листов. В Росздравнадзоре полагают, что новшество повысит объективность проверок. Да и проверяемые, дескать, заранее будут знать, что с них спросят. Но сложность в том, что выполнить все требования, предъявляемые нормативными документами, практически невозможно.

На мой взгляд, рост нарушений связан с тем, что существующая нормативная документация содержит изначально невыполнимые и научно необоснованные требования. При достаточной квалификации и задаче выявить нарушения инспектор всегда их найдет. Возникает ощущение, что сложившаяся ситуация устраивает регуляторные органы, утверждающие такие правила и нормы, которые обеспечивают неиссякаемый поток штрафных санкций и иных наказаний в отношении субъектов обращения ЛС.

Например, транспортная организация доставила заказчику большую партию вакцины. Чек-лист штатного термографа зафиксировал, что во время транспортировки ЛС температура в транспортном отсеке фуры понижалась до +1,7 °С и держалась на этой отметке в течение трех минут при допустимом нижнем пороге +2,0 °С. Нарушение кратковременное и незначительное, но заказчик не принимает груз, опасаясь, что вместе с грузом

Генеральный директор — Сергей Косов. Окончил Московский институт радиотехники, электроники и автоматики в 1981 г. По распределению работал в теоретическом отделении НИИ космического приборостроения. Служил в ВВС РФ, подполковник запаса. Окончил Московскую академию государственного и муниципального управления РАГС при Президенте РФ в 2001 г. Член Палаты судебных экспертов им. Ю.Г. Корухова. Диплом доктора технической науки Международного академического аккредитационного и аттестационного комитета (МАОАК). Компанию возглавляет с 2006 г.



на него перейдет ответственность перевозчика за несоблюдение условий хранения препарата. Возникают долгие судебные разбирательства, в процессе которых ЛС зачастую утрачивают свои свойства по срокам годности или ненадлежащим условиям хранения в карантине, после чего утилизируются. Тем самым наносится невосполнимый ущерб государственному бюджету, частному бизнесу, нарушаются сроки плановой иммунизации населения.

Помогают ли регистрирующие измерительные приборы разрешать споры между субъектами обращения ЛС?

Несомненно, помогают, несмотря на несовершенство нормативных документов. Предлагаемые нами приборы соответствуют требованиям законодательства РФ и ЕАЭС. Часть устройств рекомендована к применению ВОЗ. Группа компаний «БИАС» предлагает термоиндикаторы/терморегистраторы, работающие в широком диапазоне температур. Они фиксируют термовременные характеристики и позволяют отображать их в виде графиков и таблиц с помощью специального программного обеспечения. Вся линейка предлагаемой продукции утверждена в качестве средств измерений после соответствующих испытаний и реализуется с первичной поверкой. Программное обеспечение сертифицировано соответственно требованиям, предъявляемым для ПО средств измерений. Программное обеспечение имеет сертификат соответствия средствам измерений.

Более подробно ознакомиться с ассортиментом продукции можно на сайте <http://biastech.ru/catalog>.

С какими организациями вы работаете?

Мы работаем с производителями ЛС, оптовыми дистрибьюторами, аптечными сетями, ЛПУ, розничными потребителя-

ми. Оказываем консультационные и иные услуги, которые в целях оптимизации деятельности распределены между четырьмя компаниями, входящими в группу «БИАС».

Головная компания ООО «БИАС» занимается импортом и поставляет продукцию крупным клиентам, в том числе в страны ЕАЭС и СНГ.

ООО «ТермоВита» работает на розничном рынке, обеспечивая продукцией средние и малые организации, в том числе бюджетные учреждения здравоохранения, розничную торговлю.

ООО «ТРИАЛОГ» занимается квалификацией помещений, оборудования для холодильной цепи, валидацией процессов, что также необходимо в свете требований законодательства.

Производственная компания ООО «ЛОГТЭГ РУС», входящая в Калужский фармацевтический кластер, создает новые типы оборудования и выпускает ряд изделий, разработанных в Новой Зеландии.

Общее число наших клиентов превышает три тысячи, среди которых такие крупные, как АО «Фармстандарт», ФНЦИР иммунобиологических препаратов им. М.П. Чумакова РАН, ГК «Р-Фарм», ФК «ПУЛЬС», АО НПК «Катрен», ГKB Управления делами Президента, ФБУЗ «Лечебно-реабилитационный центр Минэкономразвития России».

Что в планах?

Мы планируем расширение ассортимента производимых изделий, в том числе за счет разработки новых, адаптированных к российскому рынку в соответствии с требованиями нормативных документов.

Будем продолжать активное участие в различных межведомственных и международных мероприятиях, посвященных вопросам обеспечения качества ЛС, обеспечивать обучение и рост профессионального уровня сотрудников группы компаний.

Передовые технологии в сфере медицины и образования

«ГосПартнер» сотрудничает с многопрофильными ЛПУ и образовательными учреждениями, занимаясь оптовыми и розничными поставками околomedicalного, диагностического, реабилитационного оборудования и комплектующих для государственных организаций в рамках федеральных законов о закупках, а также активно взаимодействует с представителями частного сектора. Работая на опережение рынка, «ГосПартнер» постоянно следит за новыми тенденциями и технологиями в сфере образования и медицины, обеспечивая клиентов современным, передовым оборудованием. На сегодняшний день компания является эксклюзивным представителем эффективных зарубежных методик, таких как Tomatis®, Forbrain®, интерактивный метроном B-Trainer, а также уникального отечественного оборудования: комплекса биоакустической коррекции (БАК), имитатора опорной нагрузки «Корвит» и многих других. Об уникальных методиках и их апробации в отечественных клиниках — в интервью с директором компании Михаилом Андрусовым.



Генеральный директор — Михаил Андрусов. Родился в 1983 г. в Ленинграде. По образованию педагог, окончил Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена. В 2013 г. основал компанию «ГосПартнер». Выбирает активный отдых: бокс, лыжи, путешествия. Женат, воспитывает дочь.

Компания «ГосПартнер» — официальный и единственный представитель технологии Tomatis® в России. Расскажите об этой методике подробнее.

Метод Tomatis® — это немедицинская система аудиосенсорной стимуляции, которая позволяет добиться значительных результатов в таких областях, как неврология, логопедия, реабилитация, психология и многих других. Данный метод невозможен без применения специализированного устройства — аппарата

TalksUp®, надежного, безопасного и максимально простого в работе.

Примерно у 95% людей вербальное восприятие происходит неправильно. Для своей защиты мозг возводит барьеры, нарушающие и способность слышать, и работу вестибулярного аппарата. Но аудиотренировки с аппаратом TalksUp® методики Tomatis® стимулируют заблокированные функции мозга, развивают его и способствуют более эффективному восприятию сенсорной информации. Благодаря специальной обработке музыки и голоса программа значительно улучшает моторные, когнитивные способности и контроль над эмоциями. Метод Tomatis® не перестает эволюционировать с момента своего открытия. Он сопутствовал успеху в коммуникативном развитии людей уже нескольких поколений и продолжает помогать более 200 тыс. клиентам в год.

На методике Tomatis® основана работа аппарата Forbrain®, официальным представителем которого вы также являетесь.

Да, это уникальная и революционная гарнитура, которая открывает перед человеком новый способ обработки информации. Совмещая в себе устройство костной проводимости и патентованные динамические фильтры, Forbrain® стимулирует, тренирует и разви-



вает мозг. Список применения наушников Forbrain® действительно обширен. Аппарат будет полезен как обычному человеку в домашних условиях, так и учителю, логопеду, дефектологу, врачу в своей практике. Пользователь значительно улучшает качество дикции, слуха, памяти, становится сосредоточенным и энергичным, приобретает уверенность в себе.

Для работы по методу Tomatis® необходимо проходить обучение?

Обязательно. И мы совместно с авторами методики его проводим. Более того, мы не продаем оборудование клиентам, не имеющим соответствующей квалификации. Наши обучающие курсы предназначены для профильных специалистов, которые хотят понять сущность тесной связи между мозгом и ухом и включить в свою профессиональную практику эффективную методику. По окончании обучения выдаем сертификат и лицензию на право использования методики.

Мы заботимся о том, чтобы наши сотрудники были максимально осведомлены о нюансах работы с поставляемым оборудованием. Так, специалисты компании «ГосПартнер» ежегодно проходят тренинги, семинары от разработчиков методик.

Михаил Алексеевич, какие еще развивающие программы есть в ассортименте вашей компании?

Интерактивный метроном В-Trainer, разработанный южнокорейской компанией Synsur, предназначен для развития и реабилитации мозга. Тренировки с В-Trainer с обратной связью обучения направлены на коррекцию таких нарушений, как СДВГ, аутистического спектра, задержка психического развития, ДЦП, врожденные или приобретенные поражения головного мозга, повреждение спинного мозга, дислексия, нарушения когнитивных функций, обработки сенсорной и слуховой информации.

В-Trainer стимулирует работу мозга и является эффективной помощью в решении данных проблем.



Но вы не обошли вниманием и отечественные разработки.

Специалистами ФГБНУ экспериментальной медицины был разработан метод биоакустической коррекции (БАК). Этот метод сенсорной ЭЭГ-зависимой нейротерапии активизирует механизмы саморегуляции организма. Высокая эффективность методики, реализованной в комплексе «Синхро-С», подтверждена 25-летними научными исследованиями, клиническими испытаниями в ряде ведущих клиник Москвы и Санкт-Петербурга.

Заслуга российских разработчиков, а именно Центра авиакосмической медицины, — создание имитатора опорной нагрузки «Корвит». Надежный помощник в реабилитации успешно применяется в больницах и поликлиниках, научно-исследовательских предприятиях.

Ваши клиенты могут рассчитывать на гарантийное, сервисное обслуживание аппаратов?

При заключении договора на право исполнения госконтракта мы обязуемся осуществлять полное

обслуживание в течение 12–24 месяцев, сюда входит полная методическая и техническая поддержка. Представителям частного сектора мы также всегда готовы помочь с решением любых аппаратных и программных проблем.

Важно отметить, что «ГосПартнер» не просто осуществляет полный цикл грамотного продвижения товара на российском рынке, но и проводит апробацию внедряемых методик. В качестве яркого примера: у нас заключен договор научного сотрудничества с кафедрой дефектологии Санкт-Петербургской академии постдипломного педагогического образования (АППО). Эта организация курирует специальные образовательные учреждения Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Логопеды, дефектологи, психологи и другие специалисты проходят в АППО переаттестацию, изучают современные методы работы по своему профилю. Мы постоянно взаимодействуем с академией, проводим апробацию новых зарубежных программ. Отслеживаем результаты, эффективность работы по методикам. Проведение такого рода экспертиз, несомненно, увеличивает доверие наших клиентов.

Кого из ключевых заказчиков можете отметить?

ГБУЗ «Научно-практический центр детской психоневрологии Департамента здравоохранения г. Москвы», филиал №2 ФБУЗ «Лечебно-реабилитационный центр Минэкономразвития России», ГБУЗ «Ямало-Ненецкий окружной психоневрологический диспансер» и другие. Недавно в Сургуте бюджетное учреждение Ханты-Мансийского автономного округа — Югры «Методический центр развития социального обслуживания» закупил оборудование на восемь учреждений. Крупные поставки были в психиатрические больницы Тамбова, Владивостока.

Таким образом, клиенты у вас по всей России?

И не только. К нам приезжают обучаться русскоговорящие специалисты из Казахстана, Белоруссии, Узбекистана,



Киргизии, Турции. Помимо государственных заказчиков работаем с частными медицинскими, коррекционными центрами. Они охотно внедряют новейшие методики в практику, активно развивают направления своей работы и являются для нас стимулом к расширению ассортимента.

В каком ключе планируете развиваться?

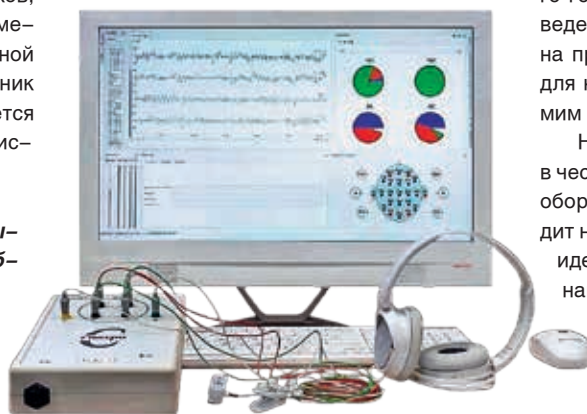
В обозримом будущем хотим стать производителем в сфере околomedicalного оборудования. Я пока не готов озвучить направление, которое взято в разработку, чтобы не провоцировать конкурентов. Но уже в начале 2019 г. будет создан опытный конструкторский образец, и мы заявим о себе как о производителе.

Кроме того, мы находимся в постоянном поиске новых методик, которые еще не представлены на российском рынке, но уже хорошо работают за рубежом. И как показывает практика, иностранный опыт находит свое применение в клиниках нашей страны.

Как охарактеризуете ценовую политику компании?

Вопросу ценообразования мы уделяем особое внимание. Понимая важность и необходимость доступности продвигаемых нами методик, мы стараемся регулировать стоимость продукции, оставляя ее на максимально привлекательном для клиентов уровне. Например, с нового года предстоит повышение НДС, и мы ведем переговоры с производителями на предмет того, как избежать роста цен для конечного покупателя и при этом самим не уйти в минус.

Наши клиенты могут быть уверены в честности и порядочности компании. Все оборудование ввозится легально и проходит необходимую регистрацию. Мы всегда идем навстречу покупателю, предлагая наиболее удобные формы расчета. Так мы можем быть уверены, что заказчик захочет обратиться к нам снова.



ГРУППА ПРЕДПРИЯТИЙ «АКСМЕ»



На российском рынке медицинского оборудования доля изделий, производимых отечественными компаниями, невысока. В пересчете на каждого жителя страны они выпускают продукции на 33 долл., в то время как в Казахстане — на 80 долл., в Германии — на 290 долл. Правительство РФ поставило задачу увеличить выпуск российской медтехники в три с половиной раза к 2030 г.

Группа предприятий «АКСМЕ» из Екатеринбурга активно участвует в процессе импортозамещения, предлагая рынку российское оборудование и комплектующие европейских стандартов, квалифицированное сервисное обслуживание и технологические решения в сфере автоматизации лечебных учреждений. О работе компании рассказывает директор по развитию Юрий Гусев.



Директор по развитию — Юрий Гусев. Окончил Свердловский государственный медицинский институт по специальности «лечебное дело». Прошел специализацию по анестезиологии и реаниматологии. Медицинский стаж 15 лет. В медицинском бизнесе 25 лет. Имеет большой опыт в организации поставок медоборудования, комплексного оснащения лечебных учреждений, их сервисного обслуживания.

Юрий Юрьевич, какими направлениями деятельности занимаются предприятия, входящие в группу?

В группу входят пять предприятий. «Аксис Медика» поставляет в учреждения здравоохранения УрФО лечебно-диагностическое оборудование, расходные материалы и мебель.

«Меркус» работает в сфере ИТ-технологий, консультирует клиентов и предлагает оптимальные технические решения. Сегодня востребованы системы для проведения видеоконференций. Каждая больница имеет потребность в сеан-

сах видеосвязи с коллегами, органами управления. Они ищут технологические решения — мы их предлагаем.

«ТД Меркурий» занимается дистрибуцией оргтехники, консультирует заказчиков из числа бюджетных организаций по вопросам организации закупок.

«РМК-Урал» поставляет на рынок специальную вычислительную технику российского производства, отвечающую современным промышленным и военным стандартам.

«МТ Сервис групп» лицензирована на сервисное обслуживание медицинского оборудования, осуществляет его запуск и наладку, профилактику, диагностику и ремонт. Предприятие вышло на федеральный рынок с актуальным предложением по восстановлению медицинской мебели с применением российских компонентов совместного производства с нижегородской компанией «Силур».

Чем актуально это предложение?

По программе переоснащения больниц с 2007 г. было поставлено много импортных функциональных кроватей, операционных столов, кушеток и каталок. В них применяются газовые пружины для регулировки секций. Срок их службы практически истек, и они нуждаются в замене.

Импортные изделия примерно в три раза дороже отечественных, а потребность крупных клиник исчисляется сотнями пружин. По качеству наши модели не уступают импортным аналогам.



Мы можем по образцам изготовить аналогичные газовые цилиндры, если таких еще нет в производстве. По желанию клиента мы не только доставим пружины, но и заменим их. Наши инженеры приедут в больницу, выполнят замену и протестируют результат.

Подобные работы мы уже выполняли в СООД и ГБ 41 Екатеринбурга, ЦГБ Азова, ОКБ Белгорода, Институте хирургии им. Вишневского, НМИЦ онкологии им. Блохина в Москве, Тазовской ЦРБ и др.

В сфере сервисного обслуживания важна квалификация сотрудников...

Группа предприятий «АКСМЕ» создана в прошлом году, но в ней работают профессионалы из крупнейших компаний Екатеринбурга, которые специализировались на проектировании и комплексном оснащении лечебных учреждений Урала под ключ. Опыт наших сотрудников превышает 20 лет. Они детально знают поставляемое оборудование, изучают новейшие разработки в области медицинских технологий, особенности внедрения и использования техники и поэтому способны выполнить работы любой сложности.

Мы понимаем, что врачам бывает трудно определиться с выбором оборудования или его компонентов, так как для этого необходимы технические знания. Поэтому берем на себя вопросы подбора медтехники с учетом специализации клиники, предполагаемого объема рабочей нагрузки приборов, бюджета учреждения.

Мы обеспечим монтаж оборудования, обучим сотрудников клиники работе с ним. Опыт и квалификация инженеров ИТ-сферы позволяет находить и внедрять нестандартные технические решения с учетом специфики учреждения.

Динамика продаж растет, география поставок расширяется. Мы готовы видеть в числе своих клиентов медицинские учреждения из всех регионов России.

ДАР АЛТАЯ



Крупный производитель масел и ядра кедрового ореха

Натуральную и полезную продукцию на основе кедрового ореха выпускает барнаульская компания «Дар Алтая» под торговой маркой «Сибирский продукт». Правильная обработка ядер, щадящий режим прессования, бережное хранение с соблюдением всех норм — далеко не все секреты успешного производства, которыми с нами поделилась коммерческий директор Людмила Подколзина.



Коммерческий директор — Людмила Подколзина. Родилась в 1979 г. в г. Кимры Тверской области. В детстве с родителями переехала в Алтайский край. Имеет высшее экономическое образование. Пост коммерческого директора компании «Дар Алтая» заняла в 2000 г. Замужем, воспитывает троих детей. Увлекается искусством, спортом.

Людмила Сергеевна, как пришла идея открыть собственную компанию?

Главный идейный вдохновитель, основатель производства и действующий генеральный директор — мой муж, Алексей Николаевич. Испытав на себе чудодейственное масло кедрового ореха, он разработал собственную технологию его производства, а затем мы прошли всю необходимую сертификацию. Таким образом, в 2000 г. на рынок вышла торговая марка «Сибирский продукт», и практически сразу у нас появились первые крупные клиенты.

Вы осуществляете полный цикл производства?

Да, закупаем сырье на Алтае, в Бурятии, Хакасии. Самым ценным по-прежнему остается алтайский кедровый орех. Он в большей степени богат полезными для организма витаминами

и минералами. Попадая на производство, семена кедра проходят несколько этапов переработки, среди которых калибровка (разделение ореха по размерам), обрушивание (отделение ядра от скорлупы), мойка ореха под проточной водой, сортировка, упаковка. Часть ядра уходит под пресс, где изготавливается масло.

Работа с кедровым орехом — это безотходное производство. Жмых, получаемый при отжиме ядер, чрезвычайно полезный продукт, используемый в кулинарии. Скорлупа от ореха находит применение в косметических скрабах. Позже в ассортименте появились постельные принадлежности: одеяла и подушки с наполнением из околуподной пленки ядра кедрового ореха.

Ваш ассортимент стремительно расширяется.

Это действительно так. Добавилась целая линейка масел: расторопши, грецкого ореха, абрикосовой косточки, тыквенное, кунжутное. Масло планируем представлять в виде спрея.

Инициаторами новинок являются наши покупатели. Так появилось кедровое масло с живицей, использующееся для укрепления иммунитета, лечения заболеваний ЖКТ, нормализации артериального давления, профилактики атеросклероза.

Еще одна линейка продукции — сушеные грибы и ягоды. В разработке чаи, травы, бальзамы. В планах выпуск кондитерских изделий, каш, детского питания. Активно развиваем направление ветеринарии, готовимся предложить домашним питомцам полезный, натуральный продукт.



В чем уникальность продукции?

Несмотря на использование современного оборудования, мы не отказались от ручного труда. Ядра после шелушения просматриваются людьми, которые отбирают некондиционные орехи. Согласитесь, не каждое производство может себе позволить штат переборщиц.

Для изготовления масла мы используем технологию холодного отжима, при которой сохраняются все полезные свойства продукта. Хотя и с экономической точки зрения для нас это более затратно, мы делаем ставку на качество.

Какова география распространения товаров?

«Сибирский продукт» закупают оптовые компании, дистрибьюторы, которые распространяют нашу продукцию по всей России. С зарубежными фирмами работаем в основном напрямую. Осуществляем поставки в Германию, Канаду, Литву, Латвию, Японию, Китай. Кроме того, у нас есть свой интернет-магазин, мы доступны и для розничного покупателя.

Ваша компания работает на высококонкурентном алтайском рынке. С чем связано такое большое количество производителей?

Алтайский край — уникальный экоресурс. Природа балует нас своими дарами. К тому же тема здорового питания набирает популярность. Думаю, эти факторы и подталкивают людей к открытию собственных производств. Однако компаний, прочно укоренившихся на рынке, не так много. Торговую марку «Сибирский продукт» знают и в России, и за рубежом. Вся продукция маркируется специальной голограммой. Пусть это прозвучит смело, но я не вижу конкурентов.

Ежемесячно мы перерабатываем более 200 т кедрового ореха. Сейчас у нас на производстве трудятся 60 человек. В ближайшее время в связи с увеличением заводской площади с 1500 до 3000 м² штат сотрудников вырастет вдвое.

ДЕКА РУС

DEKA
Innate Ability

Высокие технологии DEKA для лазерной эстетической медицины

DEKA M.E. L. A. s.r.l. Italy — ведущий мировой производитель высокотехнологичного лазерного медицинского оборудования для косметологии, дерматологии, эстетической хирургии, стоматологии, гинекологии. Лазерные системы DEKA зарекомендовали себя в России и мире как высокотехнологичные и надежные. Эксклюзивным дистрибьютором DEKA в России уже более 12 лет является компания «ДЕКА РУС». Наш собеседник — Дмитрий Рогов, руководитель отдела продаж ООО «ДЕКА РУС».



ДМИТРИЙ РОГОВ,
руководитель отдела продаж

Дмитрий, каковы особенности российского рынка лазерного медицинского оборудования?

Сегодня рынок лазерного оборудования в России можно охарактеризовать как развивающийся, обладающий большим потенциалом. Уровень конкуренции довольно высокий, что обусловлено выходом на него компаний более низкого класса, представляющих прежде всего Китай и Южную Корею.

Тем не менее мы чувствуем себя в конкурентной борьбе достаточно уверенно, представляя продукцию всемирно известной, авторитетной, высокотехнологичной компании.

DEKA была создана в Италии в 1981 г. и входит в концерн E.I. En Group. Продукция компании хорошо известна во многих странах и пользуется устойчивым спросом. Наличие собственных запатентованных инновационных разработок выгодно

выделяет компанию на фоне конкурентов и является ее очевидным преимуществом.

Лазерные системы DEKA — оборудование премиального класса, что подтверждают и технологии, и дизайн, и сама философия компании. Это многофункциональные платформы, использующие различные типы источников излучения: углекислотные (CO₂), с одномоментным воздействием CO₂ и RF, неодимовые (Nd:YAG) и александритовые.

Компания всегда стремится соответствовать самым высоким стандартам, которые уже на протяжении многих лет являются обязательными для DEKA.

Не будет преувеличением сказать, что с клиентами у нас налажены прекрасные доверительные отношения. Приобретая оборудование, они заключают с нами долгосрочные партнерские соглашения.

Дело в том, что мы имеем дело с уникальным, эксклюзивным оборудованием. И наша важнейшая задача — сделать все возможное для того, чтобы партнеры могли максимально эффективно и долго использовать наши лазерные системы.

ры мнений» в своей отрасли, которые уже имеют опыт работы с лазерами DEKA. Их мы нередко привлекаем при проведении различных обучающих семинаров.

Помимо постпродажного обучения устраиваем и тематические вебинары, круглые столы, в ходе которых практикующие врачи в режиме онлайн могут задать интересующие их вопросы техническим специалистам компании и врачам-консультантам. Мы постоянно проводим обучающие мероприятия и в нашей референтной клинике в Москве, также организуем курсы по повышению квалификации врачей, уже работающих на нашем оборудовании.

Как вы организуете инженерную поддержку для своих партнеров?

В наши обязанности дистрибьютора как надежного партнера входит грамотное техническое обслуживание лазерных систем. У нас сформирован штат высококвалифицированных инженеров. Все они регулярно проходят стажировку, повышают свою квалификацию непосредственно

Лазерные системы DEKA — оборудование премиального класса, что подтверждают и технологии, и дизайн, и сама философия компании. Это многофункциональные платформы, использующие различные типы источников излучения.

За счет чего эта задача решается?

Первое, что мы делаем как дистрибьюторы, — организуем сервис для наших партнеров. Он подразумевает прежде всего постпродажное обучение медицинского персонала, который будет на новой аппаратуре работать, а также инженерную поддержку и маркетинговое сопровождение.

У нас есть собственный штат медиков, а также врачи — наши партнеры, «лиде-

на предприятия в Италии. Модельный ряд лазерных систем DEKA постоянно обновляется, оборудование совершенствуется, и для обеспечения качественного обслуживания наши специалисты должны всегда быть в курсе особенностей выпускаемых новинок.

Большое значение имеет не только качество технического обслуживания, но и его оперативность. Поэтому мобиль-

ность — обязательное требование к нашим техническим специалистам. Они готовы в течение нескольких часов вылететь в любую точку России. Но чаще вопросы решаются удаленно с помощью консультации по телефону или через онлайн-поддержку на нашем сайте.

Вы также упомянули маркетинговое сопровождение.

Да. Одна из наших сильных сторон — маркетинг, продвижение оборудования. Мы оказываем нашим партнерам-клиентам помощь в создании сайтов, на которых предлагаются медицинские и косметические услуги с использованием аппаратуры DEKA. Мы снабжаем партнеров уже готовыми рекламными материалами, включая фотографии оборудования и иллюстрации процедур, регистрационные удостоверения и сертификаты соответствия на оборудование, руководство пользователя и др.

Для нас это действительно важно — экономить время клиента. То есть мы с полным правом можем говорить о том, что оказываем клиенту целый пакет услуг.

DEKA выпускает лазерное оборудование очень широкого спектра применения. Мы можем предложить практически все виды современных лазерных систем, которые есть на мировом рынке. Прежде всего это касается эстетической медицины.

В чем заключаются основные конкурентные преимущества лазерного медицинского оборудования производства производства компании DEKA?

Первое — это инновационность и высокотехнологичность. Компания всегда делала упор на разработку прорывных технологий. Именно они опре-

SmartXide 2 — многофункциональный CO₂ лазер HI-END класса для эстетической медицины



деляют эффективность, безопасность, рентабельность, надежность лазерных систем. DEKA использует эксклюзивные технологии, которыми не обладают наши конкуренты. Все многочисленные собственные разработки DEKA защищены патентами. Среди них хотел бы выделить технологию MonaLisa Touch (технология вульвовагинального лазерного ремоделирования), которую без преувеличения можно назвать революционной, изменившей представление о возможностях эстетической гинекологии. Эта запатентованная технология уже взята на вооружение практически всеми ведущими гинекологами страны. Кроме того, технологии DOT- и DROT-терапии (дермального оптического и дермального радиооптического термоллиза) стали непревзойденным достижением в области фракционного аблятивного омоложения кожи.

Второе — комплекс услуг, о котором я уже говорил. Это годами отработанная до мелочей схема взаимодействия с клиентами, не дающая сбоев.

Третье. DEKA выпускает лазерное оборудование очень широкого спектра применения. Мы можем предложить практически все виды современных лазерных систем, которые есть на мировом рынке. Прежде всего это касается эстетической медицины. К тому же модельный ряд постоянно обновляется, оборудование совершенствуется. Совсем недавно на последней выставке в октябре InterCHARM 2018 в Москве мы представили сразу несколько новых моделей лазерных систем.

Ваши клиенты — в основном представители частного бизнеса?

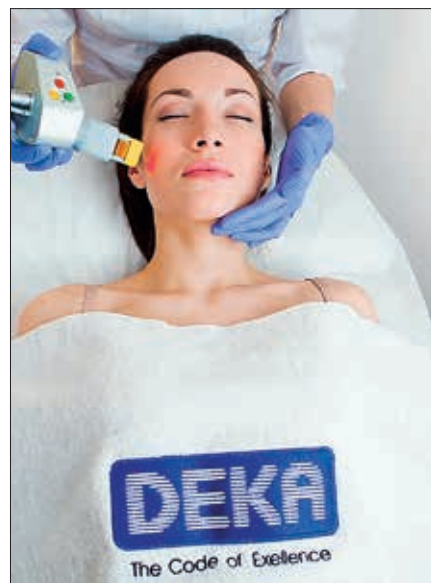
Да, примерно 80%. Но также есть государственные клиники, многие из которых имеют внебюджетные отделения, оказывающие платные услуги. Думаю, в ближайшее время такое соотношение сохранится. Частный биз-

Компания всегда делала упор на разработку прорывных технологий. Именно они определяют эффективность, безопасность, рентабельность, надежность лазерных систем. DEKA использует эксклюзивные технологии, которыми не обладают наши конкуренты.

нес более мобилен, оперативно реагирует на появление новых технологий, возрастающие потребности клиентов. Оборудование DEKA как раз позволяет максимально удовлетворить их запросы.

География поставок оборудования DEKA расширяется?

Да, безусловно. Практически в каждом крупном российском городе



Технологии DEKA сделали сегодня лазерные процедуры поистине эффективными, безопасными и доступными для каждого

есть медицинские учреждения, которые оснащены нашим лазерным оборудованием. В первую очередь это клиники, специализирующиеся на эстетической медицине, но есть немало учреждений здравоохранения широкого профиля, также активно использующих возможности лечения различных заболеваний с помощью лазерных технологий DEKA. Вот лишь несколько примеров в Москве: ФГБУ «Национальный медицинский исследовательский центр акушерства, гинекологии и перинатологии им. академика В.И. Кулакова», клинический госпиталь «Лапино», Институт пластической хирургии и косметологии, Европейский медицинский центр и мн. др. Да и в небольших российских городах лазер в медицине и косметологии уже давно не воспринимается как нечто из области отдаленного будущего. География наших клиентов неизменно расширяется.

Можно сказать, что время работает на вас...

Несомненно. Все больше руководителей компаний, работающих в сфере медицины, косметологии, начинают воспринимать применение лазерных систем как очевидное конкурентное преимущество, реальный шанс значительно расширить свои возможности. И это гарантированно позволяет им добиться успеха.

ДОКТОР КОРНИЛОВ



Дары Алтая: бальзамы и биологически активные вещества

ООО «Доктор Корнилов» входит в Алтайский биофармацевтический кластер, является членом некоммерческого партнерства «Объединение производителей биологически активных добавок к пище». В рамках программы «Родники долголетия» компания занимается разработкой, производством и реализацией безалкогольных медово-пантовых бальзамов и биологически активных веществ. Продукция изготавливается вручную по старинным народным рецептам и запатентованным методикам. Она оказывает положительное влияние на иммунную систему, восстанавливает ослабленные физиологические функции организма, повышая его сопротивляемость. Продукция представлена практически во всех федеральных округах РФ. Однако компания не спешит наращивать объемы производства, ставя во главу угла высокое качество выпускаемого товара. О совместных с Новосибирским научно-исследовательским институтом разработках и перспективах развития компании рассказывает ее директор Сергей Корнилов.



Директор — Сергей Корнилов. Родился в 1956 г. в селе Карагуж Алтайского края. Окончил Алтайский государственный медицинский институт в 1980 г. Работал врачом скорой помощи, невропатологом. В 1986 г. участвовал в ликвидации аварии на Чернобыльской атомной станции. С 1995 г. работал врачом в оздоровительном центре «Баранчинский перевал» в Алтайском районе. В 2007 г. основал компанию «Доктор Корнилов». Награжден медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» 2-й степени.

Сергей Иванович, в прошлом году компания отпраздновала десятилетие со дня основания. Расскажите, с чего вы начинали?

В 2007 г. вместе с другом Владимиром Мордвиновым мы занялись производством медово-пантовых бальзамов, применив авторскую методику получения экстракта из пантов марала с использованием кагора (патент №2363482).

Сейчас в ассортименте бальзамы сердечно-сосудистые, желудочно-кишечные, стимулирующие, очищающие, противовоспалительные, тонизирующие, успокаивающие, а также способствующие замедлению возрастных изменений. При производстве продукции мы используем высококачественный мед, растения, панты алтайского марала, заготовленные в предгорьях Алтая.

Но это не единственный ваш продукт.

Расширяя линейку продукции, мы запустили производство капсулированного препарата «Кастокрин «Бобровая струя». Это первая зарегистрированная в России биологически активная добавка на основе мускусовой железы бобра. Применяется для профилактики и комплексного лечения аденомы предстательной железы, хронического простатита и импотенции. Позднее регистрацию прошел препарат «Чага-Рейши», восстанавливающий сопротивляемость организма и его защитные механизмы. Часть ассортимента компании «Доктор Корнилов» составляет продукция на основе экстракта восковой моли, пчелиного подмора.

В 2015 г. в лаборатории клинической иммунологии Федерального государственного бюджетного научного учреждения «НИИФКИ» (г. Новосибирск), которую возглавлял Константин Валентинович Гайдуйль, мы начали разработку препаратов серии «Эпигенорм». Наша совместная разработка — «Эпигенорм форте», «Эпигенорм плюс», «Эпигенорм антивир» — препараты на основе высокоочищенных концентрированных экстрактов растений, большая часть которых собрана на Алтае, часть — в Индии. В их состав входит специальный экстракт из корня куркумы, уже более десяти лет активно использующий-

ся за рубежом и сравнительно недавно — в России. Препараты проходят клинические и доклинические испытания в НИИ фундаментальной и клинической иммунологии под контролем профессора, доктора медицинских наук Валерия Степановича Ширинского и доктора медицинских наук Ивана Валерьевича Ширинского.

Уже есть какие-то результаты?

Отмечен терапевтический потенциал вспомогательного применения инновационных биопрепаратов для обеспечения максимальной эффективности стандартных методов профилактики и лечения сердечно-сосудистых, онкологических, хронических воспалительных и инфекционных заболеваний, а также сахарного диабета 2-го типа, ожирения, болезни Альцгеймера, старческой деменции, депрессии, остеопороза, метаболического синдрома, постклимактерического синдрома, мастопатии, аденомы простаты.

Каковы планы с учетом возрастающей конкуренции?

«Доктор Корнилов» не стремится к производству продукции в больших объемах, нет в ближайших планах и выхода на зарубежный рынок. Продукция представлена по всей России в центрах здоровья и здорового питания, частично — в аптеках. В нашем небольшом дружном коллективе есть работающие пенсионеры. Компания также уделяет достаточное внимание государственной программе по трудоустройству инвалидов. На данный момент мы сосредоточены на популяризации и информационном продвижении продукции, работе с клиниками, врачами. Результаты исследований опубликованы в специализированных медицинских журналах, в том числе зарубежных.

ИНФАРМА 2000



Лечебная косметика с доказанной эффективностью

Продукция научно-производственного предприятия «Инфарма 2000» занимает особое место на российском рынке парафармацевтики. Лечебно-косметические средства уникальны, поскольку не имеют аналогов. Их эффективность проверена временем, потребителями, а также клиническими испытаниями. О серьезном подходе к рецептуре и производству рассказал генеральный директор компании «Инфарма 2000» Алексей Панченко.



Генеральный директор — Алексей Панченко. В 1982 г. окончил 2-й МОЛГМИ им. Н.И. Пирогова, позже преобразованный в РНИМУ. Там же после обучения начал свою трудовую деятельность ассистентом кафедры пропедевтики внутренних болезней и лучевой диагностики. Научной и преподавательской деятельностью занимается до сих пор. Кандидат медицинских наук. Основатель компании «Инфарма 2000».

Расскажите об истории создания вашего предприятия.

Производство лечебной косметики начато нами в 1991 г. Но заниматься разработкой комплексных трансдермальных терапевтических систем я начал еще в 1985 г., будучи ассистентом на кафедре Российского медицинского университета (РНИМУ) им. Пирогова. Нарботки хотелось воплотить в жизнь. Когда появилась возможность это сделать, было организовано производственное предприятие, которое в последующем реорганизовано в «Инфарма 2000».

С какими недугами помогает справиться ваша продукция?

Наша продукция применяется при заболеваниях суставов, мышц и спины, рецидивирующем герпесе, кашле, вы-

званным астмой и бронхитом, грибковых поражениях ногтей и кожи, атопическом дерматите, используется для профилактики простуды. Также мы производим серию средств по уходу за детской кожей.

Крем «Цитралгин» и гель «Бишафит» успешно применяются при заболеваниях опорно-двигательного аппарата. В качестве профилактики респираторных заболеваний и лечения рецидивирующего герпеса мы предлагаем использовать крем «Виросепт». Активные бронхолитические и антисептические компоненты крема «Мукофитин» повышают эффективность стандартной антибактериальной терапии. Наибольшей популярностью пользуется крем при изменениях ногтей и кожи «Фундизол». При атопических дерматитах противозудный эффект окажет «Глутамол».

От чего зависит эффективность и качество вашей продукции?

Наша лечебная косметика — это комплексы природных и синтетических компонентов, способных одновременно воздействовать на несколько звеньев патогенеза болезни. На их создание потребовалось более 30 лет исследовательской работы. Она не прекращается и сегодня. Мы создаем новые рецептуры, совершенствуем имеющиеся.

Очень щепетильно относимся к выбору сырья. Если это травы, выбираем регионы, где они произрастают. Если синтетические компоненты, изучаем их свойства. Сотрудничаем с крупными отечественными производителями. Но, например, масло чайного дерева или алоэ в России не производят. Поэтому обращаемся к проверенным оптовым поставщикам.

Все сырье отправляем на исследование в сертифицированные лаборатории. Ну а дальше — технологический контроль каждого этапа производства.

В чем уникальность вашего производства?

Наша продукция имеет сложные составы. При малейшем несоблюдении техно-

логии кремы будут «рассыпаться». Важно все — начиная от температурного режима на всех этапах производства до фасовки. Например, почему гель «Бишафит» так эффективен? Потому что нам удалось ввести в его состав высокую концентрацию активного вещества. При его производстве только процесс непрерывного перемешивания занимает не менее 24 часов.

Расскажите о главных достижениях компании.

Главным достижением компании «Инфарма» я считаю благотворительность. Мы оказываем помощь детским коллективам. Там всегда заболеваемость выше. Поэтому предлагаем наши проверенные средства. Например, «Виросепт». В 2003–2005 гг. его применяли в двух школах. В итоге количество больных ОРВИ сократилось в три с половиной раза. Показатели эффективности наших средств — для нас самая большая награда.

Расскажите о вашей ценовой политике. В аптеках косметические средства «Инфарма» можно купить за 80–90 руб.

Вся продукция компании «Инфарма 2000» должна быть доступна — это наша позиция. Для сравнения: импортный препарат для лечения онихомикозов стоит 700 руб., а наш «Фундизол» — 90 руб. Разница не связана с эффективностью препарата. Я был на заводе в Бельгии, где производят известное лекарственное средство для лечения грибка ногтей. Его цена в десять раз ниже той, что в наших аптеках.

Как распространяете вашу продукцию и где ее можно приобрести?

Мы сотрудничаем со всеми федеральными дистрибьюторами. Наша продукция представлена только в аптечных сетях. В основном работаем на российского потребителя. Хотя есть поставки в Прибалтику, Белоруссию и Казахстан. Конечно, рынок нами не заполнен, поэтому мы готовы к сотрудничеству и с медицинским сообществом, и с дистрибьюторами.

КАПРИОЛЬ



Доступные отечественные препараты оптом

Компания «Каприоль» продвигает эффективные недорогие отечественные препараты по всей России. Генерального директора «Каприоль» Татьяну Кузьмину не пугают нововведения в фармацевтической отрасли. Высокий уровень социальной ответственности, уверенность в надежной команде профессионалов позволяют ставить новые амбициозные цели. И сегодня компания движется вперед, взяв курс на расширение ассортимента.



Генеральный директор — Татьяна Кузьмина. Родилась в Москве. После окончания в 1983 г. Московского медицинского стоматологического института защитила кандидатскую диссертацию, преподавала в родном институте на кафедре лучевой диагностики и лучевой терапии, активно занималась общественной работой. В фармацевтическом бизнесе с 1994 г. Более 10 лет поет в церковном хоре.

Какие препараты составляют основу вашего ассортимента?

Ляписный карандаш на основе нитрата серебра не имеет аналогов даже на зарубежном рынке. Его продвижением и распространением мы занимаемся с 2014 г. За это время объемы продаж выросли в 30 раз. Теперь препарат можно приобрести в большинстве аптек. Кроме того, мы сосредоточены на продвижении интраназального ингалятора «Ингакамф». Это средство, в отличие от сосудосуживающих капель, не только мягко и безопасно облегчает дыхание, но и является прекрасным профилактическим средством

при простуде. В нашем ассортименте также представлен ряд косметических и дезинфицирующих средств, над расширением линейки которых мы сейчас работаем. Это самые простые и недорогие препараты, которые должны быть в каждом доме.

По каким каналам распространяются товары?

Сотрудничаем с оптовыми компаниями федерального и регионального уровней, национальными дистрибьюторами, такими как АО «НПК «Катрен», ЗАО Фирма «ЦВ «Протек». Если с нами захочет заключить договор аптека, мы с удовольствием согласимся, хоть и реализуем продукцию в основном крупным оптом. Свои обязательства выполняем предельно четко. Надежность, порядочность, честность — это принципы нашей работы, свидетельством тому служит безупречная репутация нашей компании на фармацевтическом рынке.

Расскажите о вашем коллективе.

В команде «Каприоль» трудятся специалисты, имеющие и кандидатские степени, и не один диплом о высшем образовании. Вместе мы дополняем друг друга, и я вижу, как компания движется вперед. Ее название говорит само за себя. Каприоль — это элемент высшей школы верховой езды. Когда всадник оказывается в окружении, лошадь присаживается на задние ноги и прыгает, перелетая через неприятелей.

Для нас название компании — это символ прорыва. Ведь как яхту назовешь, так она и поплывет. Я надеюсь, что с этим названием наш корабль будет идти с попутным ветром долго и счастливо.

С какими проблемами сегодня сталкивается фармацевтический бизнес?

В связи с введением QR-кодирования медицинских препаратов необходимо налаживать новые способы приемки, отпуска, учета товара. Для этого требуются специальное оборудование, компьютерные программы, дополнительные действия в логистике, обучение персонала. Такие изменения неизбежно приведут к удорожанию медикаментов. Как следствие, доступные по цене лекарственные средства будут вымываться из ассортимента. Уже сейчас картонная пачка ацетилсалициловой кислоты №20 стоит дороже самого продукта.

Для того чтобы сегодня выполнить требование «хранить лекарства в прохладном месте», необходимо каждый склад оснастить температурными датчиками и другим оборудованием, общая стоимость которого для среднего помещения — около 2 млн руб. И это без учета его обслуживания. Строгое соблюдение температурного режима логично, но столь тщательный мониторинг далеко не всегда оправдан, а это тоже ложится тяжелой финансовой нагрузкой в конечном итоге на плечи потребителей, в первую очередь, пенсионеров. Скрупулезное расписывание стандартных операционных процедур (СОП), конечно, оправдано в крупной компании, но, на мой взгляд, нецелесообразно в аптеке, где всего два-три человека. Безусловно, требования к крупному и малому бизнесу в этой сфере должны различаться. Хочется обратить внимание, что и в регулировании производства косметических средств за последние годы произошли важные изменения, суть которых еще до конца не осознали даже специалисты.

Ляписный карандаш на основе нитрата серебра не имеет аналогов даже на зарубежном рынке.





«Координейтед Транспортные Системы»: перевозка грузов в особых температурных условиях

Основана в 1994 г. и базируется в Санкт-Петербурге. 25 февраля 2019 г. компании исполняется 25 лет!

На всем протяжении своей истории компания выполняет задачи в рамках клинических исследований, как внутрисанктских, так и международных, обеспечивая высокий уровень качества в области перевозки биообразцов, медицинских препаратов в самых различных температурных условиях: -270°C (с использованием сосуда Дьюара), $-94,5^{\circ}\text{C}$ (сухой лед), $+2...+8^{\circ}\text{C}$ (холодовая цепь), $+15...+25^{\circ}\text{C}$ с использованием термоконтейнеров с подготовленными температурными режимами.

«Координейтед Транспортные Системы» располагает квалифицированным персоналом, оборудованным складом и собственным парком машин, подготовленных в соответствии с правилами СанПиН и Приказом Минздрава РФ от 31.08.2016 N 646Н.

Предоставляя высокий уровень качества транспортировки грузов, подтвержденный наличием соответствующих должностных инструкций, СОПов и сертификатов (ИСО и пр.), компания основыва-

ется на индивидуальном подходе к каждому клиенту.

В зависимости от специфики задачи транспортировка выполняется курьером в режиме handcarrier, в режиме экспресс-доставки автотранспортом, а также внутренними и международными авиалиниями, с которыми напрямую сотрудничает компания.

Кроме того, «Координейтед Транспортные Системы» специализируется в таких областях, как таможенное оформление грузов, авиаперевозки, автомобильные перевозки, экспедирование, экспресс-доставка грузов.

В числе сотрудников — дипломированные специалисты в области таможенного права, имеющие немалый практический опыт и знающие детали и нюансы законодательства.

Компания осуществит оформление грузов для компаний — участников ВЭД, а также экспресс-грузов, отправляемых по линии DHL, TNT, UPS, FEDEX.

Еще одно из направлений деятельности компании — складские услуги в Санкт-Петербурге: от ответственного хранения и погрузки-разгрузки до широ-

кого ряда логистических операций (паллетирование, сортировка и т.д.). Площадь склада — 1200 м^2 .

Преимущества компании:

✓ Осуществляет комплексное обслуживание с момента таможенной очистки грузов до их доставки точно в срок до двери клиента.

✓ Обеспечивает высокое качество перевозок температурных грузов с соблюдением всех необходимых стандартов СанПиН и GDP.

✓ Доставляет грузы в максимально короткие сроки с использованием оптимального вида транспорта и оптимальной маршрутной схемы.

✓ Располагает собственным складом хранения и автопарком с рефрижераторными и отопительными установками, использует собственную термоупаковку.

✓ Предлагает прозрачные конкурентные цены и выгодные тарифы, а также значительные скидки и приятные бонусы.

✓ Работает с 1994 г., заслужив среди многочисленных клиентов высокое доверие, искреннее уважение и безупречную репутацию надежного партнера.

«КТС-Сервис»: термоконтейнеры и упаковка для биологических образцов и препаратов

Компания основана в 2008 г. и 5 ноября 2018 г. отметила свое 10-летие.

Специализируется на разработке и изготовлении медицинских термоконтейнеров, упаковки и сопутствующих товаров для хранения и транспортировки биологических образцов, медицинских препаратов, диагностических проб, а также товаров и продуктов, требующих различных температурных режимов (к примеру $+2...+8^{\circ}\text{C}$: холодная цепь).

«КТС-Сервис» выпускает две линейки термоконтейнеров, являющихся изделиями медицинского назначения: термокон-

тейнеры из пенополистирола и из пенополиуретана. В лаборатории компании на современном сертифицированном оборудовании ее специалисты разрабатывают схемы укладки термоконтейнеров в соответствии с техническим заданием клиентов. В климатической камере проводятся тесты с имитацией внешней температуры (при хранении и перевозке препаратов) в широком диапазоне температур с различными временными интервалами. Также «КТС-Сервис» оказывает услуги по температурным испытаниям с предоставлением отчета валидации.



ЛИДЕРМЕД



Универсальность и надежность

Широкий ассортимент, доставку, документальное обеспечение и комфортные условия расчетов предлагает своим клиентам группа компаний «Лидермед» из Санкт-Петербурга. Уже 15 лет на рынке медицинских товаров они не изменяют своим правилам.



Руководитель — Людмила Шевченко. Родилась в г. Тырнаузе Кабардино-Балкарской Республики. Окончила Шахтинский технологический институт бытового обслуживания. С 2002 г. работала ведущим менеджером на рынке медицинского оборудования. В настоящее время владеет собственным бизнесом. Увлекается фотографией.

Людмила, первое, что поражает на сайте вашей компании, — это огромный каталог предлагаемых вами товаров. Вся информация актуальна?

Да, у нас действительно широчайший ассортимент: от медицинского оборудования, мебели и специальной сантехники до расходных материалов, используемых в различных медицинских направлениях, таких как акушерство и гинекология, косметология, отоларингология и офтальмология, рентгенология и физиотерапия, хирургия, реанимация, гистология. Также продаем диагностическое, холодильное и аптечное оборудование, товары для стерилизации и дезинфекции, лаборатории и ветеринарии. Это огромный

перечень, с которым можно ознакомиться в каталоге, потому что всего не перечислить. Мы предлагаем нашим покупателям комплексное оснащение. Им не нужно искать других поставщиков и покупать все по отдельности, каждый раз оплачивая доставку и увеличивая тем самым свои расходы. У нас они получают все сразу. При этом мы следим за новинками, посещаем выставки и ищем новых поставщиков, чтобы предложить покупателю альтернативный выбор. Также реализуем товары из государственного резерва в процессе их обновления. Это абсолютно новое оборудование, но более раннего года выпуска, и оно пользуется спросом, поскольку по цене существенно ниже.

Сейчас наиболее востребован товар, произведенный в России или за рубежом?

Все очень индивидуально. Медицинское оборудование не так быстро устаревает морально, как, например, компьютерная техника. Оно служит минимум десять лет, поэтому обычно покупатель знает, что конкретно ему нужно. Он больше ориентируется не на производителя, а на качественные характеристики оборудования или расходных материалов. В последнее время отечественные разработки ничуть не уступают зарубежным. При этом нестабильный курс валют и, как следствие, непрогнозируемость цен на импорт делают российскую продукцию более привлекательной. Хотя иностранные товары также пользуются спросом.

Ваши покупатели — это только медицинские учреждения?

Больницы, поликлиники, аптеки, ветеринарные клиники, санатории — наши основные, но не единственные клиенты. Мы проводим оснащение медицинских кабинетов в школах, детских садах, оздоровительных комплексах, комнатах предрейсового осмотра водителей. Ряд товаров пользуется спросом у застройщиков, которые именно на стадии строительства и оборудования зданий покупают специальную сантехнику, рентгендвери, рентгенокна, баритовую штукатурку и мн. др. Оборудование приобретают также салоны красоты, косметологические центры.

Осуществляется ли документальное сопровождение товаров и гарантийное обслуживание?

Вся продукция, которую мы продаем, имеет необходимые сертификаты и регистрационные удостоверения. Все документы покупателю предоставляются с товаром. Оборудование сопровождается паспортами и обеспечивается гарантией производителя. Кроме того, мы оказываем содействие в лицензировании кабинетов путем подбора оборудования по конкретным требованиям разрешительных государственных органов.

В какие регионы России вы можете доставлять товар и работаете ли вы с компаниями из других стран?

У нас нет никаких ограничений по территории распространения: работаем по всей России и СНГ. Наши покупатели в Мурманске и во Владивостоке, в Чите, Крыму и Калининграде — по всей стране. Среди клиентов — министерства, государственные и муниципальные бюджетные учреждения, санатории, органы внутренних дел и мн. др.

Мы оказываем содействие в лицензировании кабинетов путем подбора оборудования по конкретным требованиям разрешительных государственных органов.

Каким образом происходит доставка и оплата товара?

Мы обеспечиваем доставку, используя услуги проверенных и всем известных компаний-перевозчиков и курьерских служб. По выбору покупателя это может быть любой вид транспорта и даже доставка с сохранением температурного режима. Стоимость, возможные скидки и условия поставки оговариваются в каждом конкретном случае индивидуально. Расчет может быть произведен как по предоплате, так и по факту поставки (согласно федеральным законам №44 и 223). Мы открыты для диалога и учитываем все интересы и пожелания клиента.

МЕДМАРТ

MedMart Комплексное
Оснащение
Клиник

Комплексное оснащение клиник: профессионализм от А до Я

Чтобы за два года работы на рынке медицинского оборудования выйти на оборот в сотни миллионов рублей, надо многое знать и уметь, быть настоящими энтузиастами и серьезными профессионалами. К таковым относится компания «МЕДМАРТ», которую возглавляет Илья Бобин. Генеральный директор предприятия до того, как начать собственный бизнес, долгое время работал в медучреждениях на руководящих постах, поэтому специфику их оснащения изучил досконально. О тонкостях работы с клиниками и ЛПУ он рассказал нашему изданию.

Илья, успех компании наверняка связан не только с вашим личным профессионализмом в медицинской сфере. Чем еще привлекаете заказчиков?

Мы изначально сделали ставку на потребности клиентов. Да, сейчас все говорят о клиентоориентированности. Но не каждый понимает, что за этим словом стоит на самом деле. Мы не исполняем любую прихоть заказчика, а изучаем настоящие потребности, боли и предлагаем то решение, которое действительно необходимо. «МЕДМАРТ» не только поставяет оборудование, компания является интегратором. То есть предлагаем не просто ту или иную модель техники, а готовы оснастить клинику либо отдельный кабинет всем необходимым от А до Я. Берем на себя поиски продукции, общение с поставщиками, заказ, доставку, документооборот, разработку медицинской технологии, проектирование, монтаж и пусконаладочные работы, обучение персонала.

Вы сказали, что предлагаете заказчику именно то, что необходимо. Разве он не знает, что ему требуется?

Не все заказчики имеют личный опыт работы во всех интересующих их областях. Кроме того, при покупке оборудования важны его совместимость с другими моделями, соответствие требованиям Минздрава и других надзорных органов, окупаемость и эксплуатационные затраты. Мы даем клиенту комплексный продукт, с которым он может сразу начать работать. Отговариваем от нецелевых покупок: неоправданно сложного оборудования либо, наоборот, ненадежного или малофункционального. Комплексная поставка позволяет ускорить процесс оснащения и минимизировать расходы, в том числе на доставку. Это особенно важно для коммерческих структур, где собственнику как можно скорее надо компенсировать вложения.

Генеральный директор — Илья Бобин. Родился в Санкт-Петербурге. Окончил Военно-медицинскую академию им. С.М. Кирова. Специалист по направлению «Организация здравоохранения и общественное здоровье». Имеет второе высшее образование по специальности «экономика и управление на предприятии здравоохранения». Работал в государственной системе здравоохранения заведующим приемным отделением ГБУЗ «Николаевская больница» (Санкт-Петербург). Затем перешел на административную работу в частный сектор медицины, посвятил этому порядка десяти лет. С 2016 г. развивает бизнес в сфере продаж медицинского оборудования.



Насколько зависит развитие компании от компетенции сотрудников?

От сотрудников зависит все. Поэтому наша философия — постоянное обучение. Я сам все время учусь и требую того же от каждого. Специалисты регулярно посещают профильные выставки, лекции, семинары, учебные курсы. Проходят стажировки у производителей и дистрибьюторов медоборудования, обучают друг друга. В результате менеджеры прекрасно ориентируются в медтехнике, досконально знают характеристики продвигаемой продукции. Говорят на одном языке с врачами и руководителями ЛПУ, быстро оценивают комплекс задач, стоящих перед заказчиком, и предлагают решение.

С какими учреждениями вы работаете сейчас и что в планах?

В клиентской базе сейчас более 3000 организаций: государственных и частных медучреждений. Мы поставляем оборудование в любой регион России: региональная медицина активно развивается, и нам интересно в этом участвовать. Го-

ловной офис «МЕДМАРТ» расположен в Санкт-Петербурге, есть представительства в Новосибирске, Ростове-на-Дону. Доставку продукции ведут специализированные транспортные компании с отлаженной логистикой по региону заказчика, либо он сам выбирает приемлемый способ транспортировки. Это удобно, безопасно, а главное — заказ поступает точно в срок.

В этом году мы комплексно оборудовали 12 клиник. Занимаемся переоснащением большого санатория в Крыму, построенного в советские годы. Планируем дальнейшее расширение клиентской базы и сети представительств. Разрабатываем программу по участию в тендерах: нам есть что предложить госсектору. Кроме того, расширим спектр предложений: будем вести медучреждение с нуля, начиная с разработки и согласования проекта, строительства и заканчивая полной комплектацией всем необходимым, подбором и обучением персонала. Большую часть этих работ уже делаем совместно с партнерами, и скоро заказчики смогут получить у нас услугу «клиника под ключ».

МЕБЕЛЬНАЯ ФАБРИКА «ОМЕТА»

МЕБЕЛЬНАЯ ФАБРИКА
ОМЕТА

От идеи до решения

Мебельная фабрика «ОМЕТА» — активно развивающийся на российском рынке производитель мебели для учреждений здравоохранения всех уровней. Предприятие предлагает большой ассортимент продукции для оснащения кабинетов врачей, медицинских помещений, лабораторий, аптек, массажных кабинетов. Помимо этого, фабрика успешно освоила производство высокотехнологичного оборудования — функциональных медицинских кроватей. Непрерывное совершенствование работы и предложение уникальных решений для каждого клиента позволяют компании держать высокие позиции в выбранном сегменте. Наш собеседник — директор «МФ «ОМЕТА» Андрей Поляков.



АНДРЕЙ ПОЛЯКОВ,
директор

Андрей, производство мебели для медучреждений — достаточно специфическое направление. Как пришло решение работать в этой области, на что делали ставку?

«МФ «ОМЕТА» была зарегистрирована в 2004 г. в г. Екатеринбурге, и производство было запущено сразу с прицелом на здравоохранение. На тот момент в регионе остро стоял вопрос оснащения медучреждений как обычной корпусной мебелью, так и специализированной. Собрав коллектив профессиональных рабочих, мы шаг за шагом начали разрабатывать чертежи и по ним изготавливать образцы мебели.

Отмечу, что все модели специализированной мебели для здравоохранения «ОМЕТА» уникальны, изделия и механизмы не скопированы, а разработаны,

так сказать, с чистого листа нашими инженерами. При работе с субподрядчиками (к примеру, по вопросам высокоточной металлообработки) мы предоставляем свое техническое задание с подробным описанием требований к материалам, их качеству, способах обработки и конечному результату. Весь процесс происходит полностью под нашим контролем. Поэтому мы с уверенностью можем гарантировать высокое качество нашей продукции.

Какие виды мебели предлагает предприятие?

На сегодняшний день насчитывается несколько сотен наименований продукции. Мы производим все виды мебели, которой оборудуются современные кабинеты: тумбы, шкафы, столы, гардеробы и многое другое. Помимо этого, предлагаем изделия для специализированных помещений, таких как лабораторные и массажные кабинеты, смотровые, операционные. «ОМЕТА» реализует стандартные решения, а также принимает индивидуальные заказы. В этом случае опытные конструкторы создают эксклюзивные эскизы, учитывая все пожелания покупателя, касающиеся габаритов изделия, цвета и материалов, из которых оно будет выполнено.

Предприятие специализируется на производстве мебели на металлических и деревянных каркасах. В большинстве случаев используется листовая материал на основе ламинированных плит МДФ, ЛДСП, а для эксплуатации в агрессивных средах мы предлагаем изделия из современных композитных материалов.

Что же касается металлических элементов, то для их производства на пред-

приятии действует цех металлообработки, где осуществляется весь цикл работ по металлу от его первичной обработки (резка, сверление, гнутье, аргоновая сварка) до сложных токарно-фрезерных работ и порошковой покраски.

Мягкие материалы из пенополиуретана, поролона, искусственной кожи и специализированных медицинских барьерных тканей изготавливаются в цехе швейного и обивочного производства.

Таким образом, «ОМЕТА» удовлетворяет любые потребности заказчика и обеспечивает высокое качество предоставленной продукции.

Расскажите о производстве функциональных кроватей.

Производство этого оборудования было освоено компанией еще в 2011 г. и с каждым годом набирает все большую популярность. Сегодня мы выпускаем двух- и четырехсекционные кровати с фиксированной и изменяемой высотой различного уровня оснащенности. Самая сложная модель разделена на четыре секции, каждая из них может изменять угол наклона, тем самым придавая кровати форму, необходимую для комфорта пациента. Для удобства использования предусмотрен пульт управления, на котором отмечены зоны — спины, бедра, высоты и наклона со стрелками «вниз-вверх», соответствующие поднятию или опусканию секции, а также установке углов наклона «Тренделенбург/Антитренделенбург». Регулировка достаточно проста и доступна пациентам любых возрастов. Кроме этого, механизм позволяет менять высоту кровати для удобства обращения врача с па-



водства фабрики наладились теплые отношения со многими медучреждениями. Мы всегда прислушиваемся к мнениям специалистов, консультируемся, задаем вопросы, применяем их знания и опыт в производстве. Часто сотрудники «Ометы» посещают больницы с целью получения отзывов непосредственно от медперсонала и пациентов. Более того, медикам нередко самим интересно принимать участие в разработке новых продуктов.

С какими организациями сотрудничаете?

Так как предприятие располагается в Екатеринбурге, большинство учреждений здравоохранения региона уже оснащены нашей мебелью. Среди них ОКБ №1, ГКБ №1, ГКБ №33, ГКБ №41, ГКБ №40, ГКБ №14 и многие другие. Из соседних регионов — Институт ортопедии им. Илизарова в Кургане, Челябинская ОДКБ, Челябинский областной клинический центр онкологии и ядерной медицины, Челябинская ГКБ №1, большое количество больниц г. Перми, многие медучреждения в ХМАО и ЯНАО. География наших клиентов на сегодняшний день простирается от Москвы и Санкт-Петербурга до Благовещенска. Также работаем с частными клиниками. Несколько лет назад «ОМЕТА» участвовала в оснащении детской поликлиники, входящей в состав крупного частного медицинского центра. Для этого медучреждения была разработана и изготовлена уникальная линейка мебели, которая в течение восьми лет очень активно используется и сохраняет достойный внешний вид.

Что в планах у руководства компании?

В будущем планируем освоить производство и других видов высокотехнологичного оборудования для медицинских учреждений. Тем более что работа в этом направлении уже идет. Кроме этого, мы намерены расширять зону распространения нашей продукции. В частности, в большей степени мы заинтересованы в клиентах Москвы и Санкт-Петербурга. Надеемся наладить с ними взаимовыгодные и долгосрочные отношения.

циентом. Кровать соответствует всем современным требованиям, предъявляемым к оборудованию для любых отделений, и может быть использована как в обычных реабилитационных палатах, так и в отделениях реанимации.

Отмечу, что все комплектующие мы производим сами, помимо электроприводов и колес. Их мы заказываем у известных мировых поставщиков. Кровати отличаются высоким качеством и более низкой ценой по сравнению с европейскими аналогами. Безусловно, на все оборудование предоставляется гарантийное обслуживание, но пока обращений такого рода к нам не поступало.

Также добавлю, что в процесс производства систематически вносятся изменения и доработки. Они касаются исполнения деталей, внешнего вида элементов кроватей и используемых материалов. К примеру, сейчас мы вводим новое наполнение для торцевых спинок. Более современные материалы обеспечат износостойкость и удобство для пациентов.

Существуют ли какие-то требования к изделиям, поставляемым медицинским учреждениям?

Как таковых требований нет. Есть определенные условия, которые предъявляются к покрытию рабочих поверхностей. Как известно, для достижения чистоты в медкабинетах регулярно проводится санитарная обработка с применением агрессивных дезинфицирующих средств. Все они по-разному влияют на внешний вид мебели, в том числе могут привести к ее порче. Также наши изделия используются в лабораториях, где при работе с химическими веществами существует опасность их попадания на стол, что может привести к разъеданию дерева или возгоранию. Компания «ОМЕТА» обеспечивает защиту мебели от вредного воздей-

ствия внешних факторов путем нанесения спецпокрытий и применения специальных материалов, что гарантирует долгий срок службы.

Помимо этого при изготовлении мебели мы учитываем специфику ее применения и место установки. К примеру, в диагностических и физиотерапевтических кабинетах, оснащенных приборами, излучающими электромагнитные волны, могут использоваться кушетки только на деревянном каркасе для корректной работы оборудования. Кушетки в смотровой палате, наоборот, производятся на металлокаркасе. Механизм регулировки высоты позволяет врачу работать с пациентом как в положении сидя, так и стоя. Так же устроены и массажные столы.

Практикуется ли на предприятии принцип обратной связи с клиентами?

Конечно. Так как организационно-штатная структура компании не предполагает наличие работников с медицинским образованием, в случае необходимости обращаемся за помощью и консультациями к врачам. За 14 лет работы у руко-

Сегодня мы выпускаем двух- и четырехсекционные кровати с фиксированной и изменяемой высотой различного уровня оснащённости.



МЕДКРИОСЕРВИС

Наша задача — спасти МРТ в аварийной ситуации

Современные технологии и компьютерная техника уже давно внедрились во все сферы человеческой жизни, в том числе и в медицину. Благодаря им появилась возможность обследовать работу органов человека неинвазивными методами, среди которых МРТ-диагностика. Как известно, аппараты МРТ (магнитно-резонансные томографы) имеют сложное устройство и для нормального функционирования требуют систематического технического обслуживания. Компания «Медкриосервис» специализируется на диагностике и ремонте криогенных систем всех типов сверхпроводящих магнитно-резонансных томографов. Наш собеседник — генеральный директор Леонид Ермолов.



ЛЕОНИД ЕРМОЛОВ,
генеральный директор

Леонид, расскажите об истории создания компании.

В период 1992–1994 гг. в России на криогенной базе Объединенного института ядерных исследований в Дубне и Института им. академика Курчатова в Москве в содружестве с коммерческими фирмами «Химгазсервис», «Криор», «Айсберг-крио», «НИИ КМ» выполнялись первые коммерческие поставки жидкого гелия в сосудах Дьюара на отечественный рынок, а также экспорт жидкого гелия в Западную Европу в криогенных контейнерах емкостью 40 000 л.

В 1993 г. в Оренбурге с использованием оборудования НПО «Гелиймаш» фирмой «Криор» было открыто производство жидкого гелия. Этот высокотехнологичный завод стал одним из крупнейших коммерческих производителей жидкого гелия в Европе. Через фирму «Химгазсервис» он осуществлял поставки на внутренний рынок России жидкого гелия в сосудах Дьюара для заправки МРТ и ЯМР-спектрометров. В это же время в медицине массово начали

применяться магнитно-резонансные томографы. Принцип действия метода МРТ основан на явлении ядерного магнитного резонанса. Магнитное поле создается сверхпроводящей катушкой после запуска тока при сверхнизких температурах, близких к температуре жидкого гелия (–269 °С). В большинстве моделей высокопольных томографов, эксплуатируемых в настоящее время, сверхпроводящая обмотка охлаждается жидким гелием. Для снижения потерь жидкого гелия в МРТ используется криогенная система, основным элементом которой является охлаждающая головка. К концу 90-х гг. особенно остро встал вопрос о техническом обслуживании и ремонте криогенных систем МРТ. Из числа сотрудников компаний по производству жидкого гелия выделилась группа инженеров, которая в 2000 г. учредила в Москве ООО «Медкриосервис» с основным видом деятельности «ремонт криогенных систем МРТ».

Сегодня спектр выполняемых нами работ: диагностика и техническое обслуживание, ремонт криогенных систем МРТ, вакуумирование криостатов МРТ, захолаживание МРТ и пусконаладочные работы. «Медкриосервис» находится в Москве, однако наши специалисты выполняют ремонт томографов по всей стране. В зависимости от условий работы проводятся как по месту нахождения МРТ, так и на нашей ремонтной базе в Москве совместно с ООО «НИИ КМ». На ремонтном участке была создана необходимая материально-техническая база, установлено вакуумное и контрольно-диагностическое оборудование, смонтированы испытательные стенды.

Каким образом происходит диагностика, если оборудование, требующее ремонта, находится в другом городе?

Первоначально сотрудники «Медкриосервис» по телефону или электронной почте задают несколько стандартных вопросов, чтобы определить степень серьезности и срочности случая. В ряде ситуаций мы обращаемся за помощью к сторонним специалистам, которые имеют возможность оперативно прибыть на место установки МРТ и произвести осмотр. За время своей деятельности наша компания наладила сотрудничество со многими специалистами в разных городах страны, и при необходимости они оказывают нам содействие. Как только причина поломки становится ясна, сотрудники «Медкриосервис» с необходимым ремкомплектom и оборудованием отправляются к месту выполнения работ.

С какими проблемами приходится сталкиваться?

Так как магнитно-резонансный томограф является сложным медицинским диагностическим комплексом, состоящим из ряда специализированных взаимозависимых систем, то для обеспечения его эффективной работы необходимо проведение периодических плановых мероприятий по профилактике, диагностике, настройке и техническому обслуживанию. Каждая комплектующая МРТ имеет свой срок эксплуатации. К сожалению, не все медицинские учреждения соблюдают регламент по причине отсутствия необходимого финансирования и квалифицированного технического специалиста на местах. Таким образом, в большинстве случаев игнорирование маленькой проблемы может в конечном счете привести к выходу из строя всего аппарата МРТ.

В криогенной системе МРТ обычно выходят из строя элементы компрессора и охлаждающей головки. Специалисты заменяют отработанные элементы на но-

вые или восстановленные (по выбору заказчика). Наша компания также предоставляет клиентам во временное пользование компрессор или охлаждающую головку на период ремонта вышедшего из строя оборудования. Кстати, «Медкриосервис» имеет склад в Москве, где необходимые запчасти для ремонта криогенных систем МРТ, как правило, всегда в наличии.

Кроме того, к числу услуг, предоставляемых нашей компанией, относится плановая замена адсорбера и отработанных гелиевых линий, а также заправка МРТ жидким гелием.

Где вы приобретаете жидкий гелий?

Поставки жидкого гелия — это традиционное направление нашей деятельности. Единственный источник газообразного гелия в России — это структура «Газпрома» — Оренбургский гелиевый завод. Одна часть газообразного гелия после очистки идет на продажу потребителям, а другая ожижается и поставляется в виде жидкого гелия в специальных цистернах — криогенных контейнерах объемом 40 000 л — на распределительные центры Москвы и Санкт-Петербурга. В этих центрах жидкий гелий разливается в сосуды Дьюара и отгружается потребителям по всей стране, как правило, через специализированных оптовых покупателей, имеющих необходимое оборудование и квалифицированных специалистов.

Так как в сфере поставок жидкого гелия наша компания имеет большой опыт, схема доставки и реализации продукта



Спектр выполняемых нами работ: диагностика и техническое обслуживание, ремонт криогенных системы МРТ, вакуумирование криостатов МРТ, захолаживание МРТ и пусконаладочные работы.

уже давно отработана. Проблема заключается лишь в вопросе оплаты. Достаточно высокая стоимость продукта, которая в последнее время резко увеличилась, не позволяет при аварийных ситуациях бюджетным учреждениям в срок получать финансирование, а частным клиникам срочно найти деньги и на ремонт, и на жидкий гелий. Однако аппарат устроен таким образом, что работает непрерывно, и в аварийной ситуации ремонт необходимо провести в течение недели. Поэтому приходится учитывать финансовые возможности клиента и предоставлять рассрочку на гибких условиях.

Не идет ли такая политика в ущерб компании?

К сожалению, это реальность, с которой приходится считаться. Начну с того, что большая часть магнитно-резонансных томографов установлена в государственных медицинских центрах. И если раньше за финансовые расходы отвечал главный врач, то сейчас правительство установило систему тендеров. Так, до завершения процедуры конкурса длительностью в один месяц заключить срочный контракт на обслуживание невозможно. Немногие бюджетные учреждения в аварийных ситуациях на МРТ могут оперативно получить разрешение ФАС на проведение работ с конкретным исполнителем. И, естественно, на условиях рассрочки платежа.

Намного проще с частными клиниками. Они считают свои деньги и понимают, что задержка с выполнением работ грозит большими убытками. Поэтому вопрос здесь стоит о своевременном изыскании денежных средств.

Задержки с платежами экономически невыгодны для «Медкриосервис», потому что жидкий гелий и комплектующие к МРТ компания закупает только по стопроцентной предоплате. Но мы вынуждены идти

на уступку клиенту и тратить собственные средства. Когда невыполненных долговых обязательств становится много, мы занимаем жесткую позицию и соглашаемся на работу только после полной оплаты. Иначе как предприятие «Медкриосервис» не сможет существовать.

Расскажите о ваших сотрудниках.

Наш коллектив практически в полном составе сложился много лет назад на этапах становления компании. Я считаю очень важным, что мы собрали профессиональную команду порядочных людей, понимающих друг друга с полуслова. Да и опыт работы в сервисном обслуживании томографов у нас достаточно приличный. Среди наших специалистов — выпускники МВТУ имени Н.Э. Баумана и Московского института химического машиностроения по специальности «криогенная техника». Учредители компании также имеют техническое образование. Сейчас мы стараемся привлекать молодых специалистов. Перед дальнейшей самостоятельной работой они проходят обучение. В «Медкриосервис» успешно функционирует система наставничества, когда в ходе ремонта более опытный сотрудник обучает новичка и передает ему свои знания и умения.

Что компания предлагает потенциальным клиентам?

Прежде всего, оперативную помощь в аварийной ситуации. По желанию заказчика осуществим диагностику и техническое обслуживание, ремонт криогенной системы МРТ, восстановление рабочих характеристик криостата МРТ, монтаж и пусконаладочные работы на МРТ. Все услуги будут проведены квалифицированными инженерами с большим опытом работы. Также предоставим гарантию на все приобретенные у нас запчасти и выполненные работы.

Поставки жидкого гелия — это традиционное направление нашей деятельности.





ПРИРОДНЫЙ ДОКТОР

ПУТЬ К ЖИЗНИ БЕЗ БОЛЕЗНЕЙ

**ВОССТАНОВЛЕНИЕ И СОХРАНЕНИЕ ЗДОРОВЬЯ
НАТУРАЛЬНЫМИ ПРЕПАРАТАМИ ДЛЯ ВСЕХ ВОЗРАСТОВ**

МИНИМАЛЬНАЯ ЦЕНА – МАКСИМАЛЬНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ!

ЗАБОЛЕВАНИЯ

ЛЕКАРСТВО

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

ЗАБОЛЕВАНИЯ

ЛЕКАРСТВО

КАРДИОНЕВРОЗ	ЭДАС-106 (906)
КЛИМАКС	ЭДАС-101 (901)
КОКЛЮШ, КАШЕЛЬ НЕПРОДУКТИВНЫЙ	ЭДАС-133 (933)
КОНЬЮНКТИВИТ, БЛЕФАРОКОНЬЮНКТИВИТ	ЭДАС-108
МАСТОПАТИЯ	ЭДАС-127 (927)
МАТКИ, ЯИЧНИКОВ ВОСПАЛЕНИЕ (хроническое)	ЭДАС-101 (901)
МОЧЕКАМЕННАЯ БОЛЕЗНЬ	ЭДАС-115, 128 (928)
НАРУШЕНИЯ ИММУНИТЕТА	ЭДАС-150, 308
НАРУШЕНИЯ МОЗГОВОГО КРОВООБРАЩЕНИЯ	ЭДАС-138 (938)
НЕВРОЗЫ, НЕВРАСТЕНИЯ	ЭДАС-111 (911), 306
НЕЙРОЦИРКУЛЯТОРНАЯ ДИСТОНΙΑ, ГИПОТОНИЯ	ЭДАС-116 (916)
ОЖИРЕНИЕ	ЭДАС-107 (907)
ОЖОГИ, ПРОЛЕЖНИ, ЯЗВЫ, РАНЫ	ЭДАС-201, 202
ОТИТ	ЭДАС-105 (905)
ПАНКРЕАТИТ ХРОНИЧЕСКИЙ	ЭДАС-114, 954
ПАРАГРИППОЗНЫЕ ИНФЕКЦИИ	ЭДАС-307, 131
ПАРОДОНТИТ, ПАРОДОНТОЗ, СТОМАТИТ	ЭДАС-122 (922), 123
ПОДАГРА, ПОЛИАРТРИТ ОБМЕННЫЙ	ЭДАС-128 (928), 802
ПРОСТАТИТ	ЭДАС-132 (932)
РИНИТ (острый и хронический)	ЭДАС-130 (930), 131
СТЕНОКАРДИЯ, ИБС	ЭДАС-135 (935)
СТРЕСС и последствия	ЭДАС-155 (955)
ТАБАКОКУРЕНИЕ	ЭДАС-961, 962
ТОНЗИЛИТ ХРОНИЧЕСКИЙ	ЭДАС-125 (925), 126
ТРАВМЫ, УШИБЫ	ЭДАС-201, 401
ТРОМБОФЛЕБИТ, ТРОФИЧЕСКИЕ ЯЗВЫ	ЭДАС-120 (920), 203
УКАЧИВАНИЕ В ТРАНСПОРТЕ	ЭДАС-956
УКУСЫ НАСЕКОМЫХ	ЭДАС-402, 802
УРЕТРИТ, ЦИСТИТ	ЭДАС-140 (940)
ЭНУРЕЗ	ЭДАС-141 (941)
ЯЗВА ЖЕЛУДКА И 12-ПЕРСТНОЙ КИШКИ	ЭДАС-114, 954

Начальная цифра в номере лекарства означает: 1 - капли, 2 - мази, 3 - сиропы, 4 - оподельдоки, 8 - масла, 9 - гранулы. Капли и гранулы выпускаются аналогичного состава, поэтому можно применять одну из форм. Рекомендованное оптимальное применение препаратов: капли - дома, гранулы - вне дома.

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

КАРДИОБАД — кардиотоник, улучшает состояние сердечно - сосудистой системы.

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

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

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

РОЗОЛАКРИТ — повышает сопротивляемость организма неблагоприятным факторам внешней среды.

СОЛОДКА — противовоспалительное средство с выраженным отхаркивающим эффектом

ЭХИНАЦЕЯ — мощный адаптоген, с выраженным противовоспалительным действием.

При отсутствии необходимых Вам лекарств в аптеках, оформите заказ наложенным платежом или курьерской доставкой по Москве по бесплатному телефону 8-800-333-55-84, или на сайте www.edas.ru.
Весь ассортимент продукции «ЭДАС» в нашей аптеке: Москва, ул. Большая Серпуховская д.10/9.

Телефоны: 8-800-333-55-84; 8-800-707-33-93. E-mail: referent@edas.ru. Подробнее на www.edas.ru.

ЖЕЛАЕМ ЗДОРОВЬЯ И ДОЛГОЛЕТИЯ

МК «ЭДАС»



Безопасное лечение для всей семьи по доступным ценам, без привыкания и побочных действий

В арсенале практикующих врачей сегодня имеется широкий ассортимент фармацевтических препаратов, используемых в соответствии с утвержденными клиническими рекомендациями. Однако это не всегда приводит к желаемому терапевтическому результату, поэтому в последние годы во всем мире, как со стороны врачей, так и со стороны пациентов, возрастает интерес к методам комплиментарной (альтернативной) медицины. К таким видам лечения относятся акупунктура и акупрессура, магнитотерапия, фитотерапия, гомеопатия и пр. В США к услугам альтернативной медицины обращаются 42% пациентов, во Франции 75%, в Австралии 48%, в Великобритании более 20%; в Голландии альтернативные методы применяют 47% врачей общей практики, из них 40% — гомеопатию, а врачи Бельгии используют гомеопатию в 84% случаев.

Гомеопатия, начавшая свою историю в 1796 г. в Германии, в России появилась в годы царствования императора Александра I и стала официальной в 1833 г., когда Высочайшим повелением было официально разрешено использование гомеопатического метода лечения и учреждение гомеопатических аптек. История сохранила имена видных общественных деятелей, которые много сделали для российской гомеопатии. Например, С.Н. Корсаков, один из родоначальников кибернетики, разработал оригинальный метод изготовления гомеопатических лекарств, который до сих пор используется во всем мире и называется «метод Корсакова». Известный своими государственными заслугами адмирал граф Н.С. Мордвинов, пораженный успехами гомеопатического лечения холеры во время эпидемии, в 1831 г. предложил проект по включению гомеопатии в государственную медицину. В.И. Даль, автор «Толкового словаря живого великорусского языка», был не только известным литератором, но и прекрасным врачом

и гомеопатом. Убедившись в эффективности гомеопатии при лечении ложного крупы у собственного сына, он стал активно использовать в своей практике гомеопатические средства и инициировал открытие гомеопатического отделения в одной из столичных больниц.

В наши дни славную историю российской гомеопатии достойно продолжают многие известные врачи и ученые, а также отечественные производители гомеопатических лекарств, среди которых ведущей является фирма «ЭДАС», более 20 лет выпускающая под одноименной торговой маркой многокомпонентные гомеопатические препараты. Выпускаемые средства входят в список лекарственных форм, утвержденных Приказом Министерства здравоохранения и медицинской промышленности РФ от 15.11.1995 г. и внесенных в Реестр лекарственных средств РФ, разрешенных для применения в медицинской практике. Многочисленные клинические исследования установили значительную эффективность применения данных лекарств при сердечно-со-

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

судистых, бронхолегочных, желудочно-кишечных и многих других заболеваний.

В ассортименте «ЭДАС» более 200 средств, рекомендуемых для пациентов от детского до пожилого возраста: капли, гранулы, сиропы для приема внутрь и масла, мази, оподельдоки для наружного применения. На базе наиболее популярных препаратов сформированы аптечки для домашнего пользования.

Гомеопатия является щадящей регулирующей терапией, позволяющей использовать для восстановления организма собственные ресурсы, не опасаясь при этом побочных негативных действий. Это вполне укладывается в рамки представления об инновационной современной медицине, эффективность которой определяется возможностью обеспечить компенсацию нарушенных функций организма и восстановить здоровье после болезни и/или стресса. То есть гомеопатия — это реальная возможность безопасного лечения и профилактики заболеваний, что доказано более чем 200-летним ее применением в практической медицине.

Справка

Использование гомеопатического метода лечения не противоречит российскому законодательству — такое заключение содержится в официальном письме Генпрокуратуры РФ от 25.04.2017 г.: «Генеральной прокуратурой РФ проанализированы нормативные правовые акты в сфере охраны здоровья и обращения лекарственных средств, регулирующие вопросы применения гомеопатических методов лечения. Результаты показали, что действующие нормативные акты в рассматриваемой сфере позволяют использовать указанные методы в практической медицине». В письме также отмечается, что «...принятый комиссией по борьбе с лженаукой и фальсификацией научных исследований при президиуме РАН Меморандум №2 «О лженаучности гомеопатии» не является нормативным актом и отражает всего лишь позицию отдельных ученых».

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОРПОРАЦИЯ «АСЕПТИКА»



Безопасный и комфортный уход за лежачими больными

«Защита, здоровье, забота» — именно под этим слоганом международная корпорация «Асептика» с 1999 г. разрабатывает и выпускает огромный ассортимент продукции косметического, бытового, гигиенического и медицинского назначения, полностью оправдывая доверие потребителей и партнеров. Это подтверждено большим количеством наград, медалей, дипломов, грамот и сертификатов.

Только качественная и безопасная продукция

«М.К. Асептика» — один из крупнейших европейских производителей в своей нише с собственными исследовательским и учебным центрами, лабораторией и косметическим производством. Наша продукция входит в программу Правительства Российской Федерации по импортозамещению.

Косметика: уход и профилактика

Особое внимание сейчас мы уделяем новой линии специализированных косметических средств «АсептиЛайф» для паллиативной медицины.

Длительное ограничение подвижности из-за болезни или травмы — серьезная нагрузка для самого больного и людей, ухаживающих за ним. Если говорить о стационаре, то там медицинский работник может обслуживать ежедневно не один десяток «тяжелых» пациентов. Поэтому очень важно помочь этим самоотверженным людям сберечь силы для душевного тепла и искренней заботы о каждом пациенте.

В линейку уходовой косметики «АсептиЛайф» входят:

1. Пенка для мытья и ухода. Средство, обеспечивающее деликатное, но эффективное очищение кожи даже от сильных загрязнений. Имеет физиологическое значение pH, не вызывает раздражения. Содержит компоненты натурального увлажняющего фактора кожи и Д-пантенол. При отсутствии воды может использоваться без смывания.

2. Шампунь-гель для тела и волос. Одновременно эффективное и мягкое средство для очищения кожи и волос. Сбалансированный состав шампуня-геля предотвращает пересушивание кожи в результате его использования. Содержит компоненты натурального увлажняющего фактора кожи и Д-пантенол. Тщательно подобранный аромат благотворно влияет на психоэмоциональный фон.

3. Крем для сухой кожи. Благодаря комплексу натуральных масел, витамина Е и ланолина средство обеспечивает интенсивный уход за кожей, склонной к сухости, шелушению и появлению трещин. Смягчает огрубевшие участки кожи. Д-пантенол и гель алоэ способствуют поддержанию оптимального уровня увлажнения и восстановлению кожи.

4. Крем-барьер под подгузник с оксидом цинка. Эффективно защищает кожу от воздействия внешних раздражителей (физиологических выделений). Предотвращает появление негативных реакций кожи после применения подгузника. Активный комплекс масел, Д-пантенола и витамина Е способствует регенерации кожи. Маскирует неприятный запах.

5. Крем уход для тела мощиый. Средство двойного действия. Позволяет эффективно очистить загрязненную кожу и одновременно обеспечить восстановление и уход благодаря входящим в состав маслам, экстракту ромашки и Д-пантенолу. Имеет физиологическое значение pH.

6. Крем для рук. Легкий питательный крем для частого использования. Предназначен для защиты и восстановления кожи рук при частом контакте с водой и моющими средствами. Быстро впитывается, не образует пленки.

7. Гель для ухода за кожей алоэ вера+. Легкий гель на основе сока алоэ вера предназначен для ухода за кожей лица и тела. Освежает, поддерживает оптимальный уровень увлажненности кожи. Входящий в состав Д-пантенол способствует восстановлению кожи.

8. Масло для ухода и массажа. Обеспечивает интенсивный уход за кожей, удобно для проведения массажа. Может быть использовано для очищения локальных участков кожи.

9. Гель-актив для тела с камфорой и экстрактом сабельника для профилактики пролежней. Уникальное средство локального действия. Активный комплекс способствует восстановлению участков кожи, подверженных наибольшему риску развития пролежней. Обладает смягчающим действием.

Наши весомые конкурентные преимущества: новизна и оригинальность формул, выраженный фармакологический и терапевтический эффект и, бесспорно, высокий спрос качественных отечественных медицинских изделий в нашей стране.

Мы получаем многочисленные положительные отзывы пациентов и слова благодарности. Качество их жизни меняется в лучшую сторону, а глаза начинают сиять от ощущения заботы и ухода.

Именно благодаря признанию нашей продукции потребителем «АсептиЛайф» уже стал победителем в номинации «Серия косметической продукции по уходу за телом» в рамках Национальной премии на лучшую косметическую продукцию российского производства «Моя косметика — 2018».



Контрактное производство и собственный бренд

Компания «Натурофарм» разрабатывает и производит современные высокотехнологичные биологически активные комплексы, в состав которых входят витамины, минералы, экстракты лекарственных растений. Стремясь максимально сохранить полезные вещества, содержащиеся в природных компонентах, на производстве используется исключительно натуральное сырье. «Натурофарм» выпускает продукцию под собственным брендом, а также осуществляет контрактное производство. В этом году компания отметила двойной юбилей — 20 лет производству и 10 лет торговой марке «Натурофарм». Секретами успеха фирмы делится ее руководитель Оксана Филонова.



Генеральный директор — Оксана Филонова. Родилась в Новосибирске. Окончила Институт инженеров железнодорожного транспорта с красным дипломом. Долгое время профессиональная деятельность была связана с руководством департаментами маркетинга крупных производственных предприятий. Компанию «Натурофарм» возглавляет десять лет. Свободное от работы время проводит в путешествиях с семьей, рисует картины маслом, пишет стихи, статьи и книги («Система снижения веса 25 за 5», «Возьми судьбу в свои руки», «Светофор для музы»). Жизненное кредо: «Мир справедлив и полон возможностей, верь в себя, иди своим путем, а жизнь поправит».

Оксана Леонидовна, расскажите об истории создания вашей компании.

Производственная площадка компании существует с 1998 г. на территории Всесоюзной академии сельскохозяйственных наук, расположенной под Новосибирском. Группа ученых разработала несколько видов БАДов и с успехом занялась их выпуском для крупной MLM-компании.

В 2008 г. была представлена линейка БАДов и фиточаев под маркой «Натурофарм», созданы структуры маркетинга и продаж для реализации продукции населению через аптечные сети.

Какая продукция входит в ассортимент «Натурофарм»?

Сегодня ассортимент компании насчитывает более 25 наименований биологически активных комплексов, более 15 видов травяных чаев. Все продукты разрабатываются специалистами-нутрициологами в тесном содружестве с научными отделами ведущих мировых производителей натурального сырья — экстрактов растений, витаминов и минеральных комплексов.

Например, основной поставщик витаминов и премиксов — швейцарская компания DSM. Она ведет серьезную научную и социальную работу, является крупнейшим производителем витаминов в мире, так, в частности, один завод этой компании производит 60% всего витамина E на планете. В числе наших партнеров еще много достойных имен, каждый из них заслуживает отдельной статьи.

За счет чего удается выстраивать долгосрочные взаимовыгодные отношения с партнерами в рамках контрактного производства?

Наше основное преимущество — это гибкость. Мы накопили большой опыт в разработке продукции и научились бы-



стро выводить новинки на рынок, проверяя свои идеи и потребительские предпочтения в реальных условиях продаж. Это позволило нам создать довольно широкий, но оптимальный ассортиментный портфель.

В 2014 г. число наших контрактных клиентов значительно увеличилось. Экономическая ситуация заставила искать способы снижения издержек, и многие компании, в том числе и иностранные, были готовы отдавать на аутсорсинг различные виды производственных процессов.

Сотрудничество, начатое в дни кризиса, продолжается и по сей день. Мы очень гордимся тем, что наш профессионализм признан уважаемыми и высокотребовательными партнерами.

Какие планы строите на будущее?

Основа нашего развития — это инвестиции в производство и разработки. В прошлом году у нас открылась еще одна производственная площадка — в г. Бердск. Мы увеличили свои технологические мощности почти в два раза. В ближайших планах — освоение новых форм биологически активных комплексов, разработка нескольких инновационных продуктов для аптечного сегмента под маркой «Натурофарм», а также создание новинок для наших партнеров по контрактному производству.



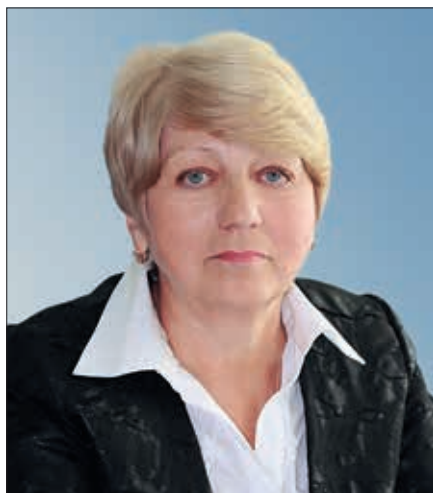
НАЦИОНАЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ И МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ

«АПФ»



За будущее российского производителя лекарственных средств

Национальная ассоциация производителей фармацевтической продукции и медицинских изделий «АПФ» представляет интересы отечественных производителей медицинской продукции в государственных, контрольных и надзорных органах, оказывает содействие в деятельности предприятий с целью повышения конкурентоспособности отечественной продукции. Сегодня ассоциация включает в себя 28 членов и открыта для сотрудничества со всеми предприятиями, общественными организациями и объединениями, выступающими за развитие и укрепление российского производственного потенциала в сфере медицинской продукции. За время работы с 2001 г. в Национальной ассоциации «АПФ» сформированы четкие положения, которые регулируют деятельность организации и взаимоотношения между ее участниками. Подробнее об ассоциации рассказывают председатель Координационного совета, заслуженный работник здравоохранения РФ Надежда Дараган и исполнительный директор Олег Руденко.



НАДЕЖДА КОНСТАНТИНОВНА ДАРАГАН,
председатель Координационного совета

Какова основная миссия организации?

Ассоциация оказывает содействие развитию и защищает права отечественных производителей лекарственных средств и медицинских изделий, отвечающих требованиям стандартов GMP и /или ISO, обеспечивающих здравоохранение и население России качественной и доступной продукцией медицинского назначения. С этой целью члены ассоциации принимают активное участие в создании в стране механизмов реального

возрождения и поступательного развития медицинской и фармацевтической промышленности России, способных обеспечить стратегическую независимость в вопросах удовлетворения потребности населения страны в новых высококачественных и доступных лекарственных препаратах и медицинских изделиях.

Какие еще наиболее острые проблемы стоят перед ассоциацией на сегодняшний день?

Как и прежде одним из сложных является вопрос регулирования цен на лекарственные препараты, входящие в Перечень жизненно необходимых и важнейших (ЖНВЛП). В настоящее время 16 предприятий — членов нашей ассоциации выпускают такую продукцию. Существующая методика не позволяет предприятиям, выпускающим лекарственные средства нижнего ценового сегмента (до 100 руб.), установить цены, которые бы позволили производить рентабельную продукцию. Учитывая изменение валютного курса, а также повышение цен на сырье, вспомогательные материалы и накладные расходы, производство некоторых лекарственных препаратов стало убыточным и эти препараты уходят с рынка. Освободившаяся ниша моментально занимает импортными, более дорогостоящими препаратами.

Важным шагом по оптимизации фармацевтического рынка являются при-

нятые поправки в Федеральный закон «Об обращении лекарственных средств» от 12.04.2010 г. №61-ФЗ, касающиеся маркировки контрольными (идентификационными) знаками и мониторинга за оборотом отдельных видов лекарственных препаратов для медицинского применения. Сейчас проводится эксперимент по отработке этого процесса в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 24.01.2017 г. №62. Многие предприятия — члены нашей ассоциации принимают активное участие в проведении эксперимента.

Вдруг спустя почти два года от начала эксперимента по маркировке появились требования о внедрении криптографической защиты номера серии лекарственного препарата. В результате на фармацевтическом рынке складывается критическая ситуация, поскольку новые условия требуют от производителей значительных незапланированных временных и материальных расходов, пересмотра регистрационных, логистических, информационных и производственных процессов с высоким риском невыполнения установленных законом сроков обеспечения готовности отрасли к 2020 г. Некоторые отечественные лекарственные препараты могут уйти с российского рынка.

Национальная ассоциация «АПФ» вместе с другими объединениями и со-

юзами предпринимает усилия по разрешению этой проблемы.

Существует и еще одна проблема, которую нам предстоит разрешить. Согласно действующему законодательству Российской Федерации на каждом производстве лекарственных средств назначается уполномоченное лицо, которое при вводе лекарственных средств в гражданский оборот подтверждает соответствие медикаментов требованиям, установленным при их государственной регистрации, и гарантирует, что они произведены в соответствии с требованиями надлежащей производственной практики — GMP. Не так давно решением Совета Евразийской экономической комиссии был утвержден порядок аттестации уполномоченных лиц производителей лекарственных средств. Требования к уполномоченным лицам, установленные этим документом, отличаются от принятых в нашей стране, так, отличается перечень дисциплин, по которым должно пройти обучение уполномоченное лицо.

В настоящее время в рамках повышения квалификации разрабатывается программа дополнительного обучения для уполномоченных лиц в соответствии с документом Совета ЕЭК. Однако данный процесс займет несколько лет. Кроме того, программы высшего образования, действующие в Российской Федерации, при обучении по некоторым специальностям не предусматривают изучение ряда дисциплин, указанных в требованиях решения Совета ЕЭК. Таким образом, срок перехода на евразийскую систему требований к уполномоченным лицам, обозначенный Минздравом России как 1 января 2019 г., не представляется реальным.

В связи с этой проблемой Национальная ассоциация «АПФ» совместно с Союзом профессиональных организаций (СПФО) обратились к вице-премьеру Правительства Российской Федерации Т.А. Голиковой с просьбой отсрочить дату вступления поправок в Федеральный закон «Об обращении лекарственных средств» № 61-ФЗ по данной норме. Наше предложение было услышано, и в настоящее время Национальная ассоциация «АПФ» совместно с Минздравом России готовит предложение для рассмотрения его на ЕАЭК.

Какие методы Национальная ассоциация «АПФ» использует для поддержания успешной деятельности ее членов?

Представители ассоциации являются членами экспертных советов Минпромторга России, ФАС России, Координационного совета при Минздраве России, членами рабочей группы Евразийской экономической комиссии, работают в комитетах ТПП России и рабочих группах

Комитета Государственной думы по охране здоровья и многих других организациях и принимают активное участие в разработке законодательных и нормативных правовых актов, а также внесении поправок в уже действующие документы.

Мы постоянно развиваем и совершенствуем отношения внутри ассоциации, укрепляем имидж и престиж ассоциации как надежной и компетентной организации, участвуем в построении цивилизованного российского рынка медицинской продукции, содействуем переходу к передовым технологиям и внедрению на предприятиях требований GMP и/или ISO, способствуем производству качественной продукции, отвечающей международным требованиям, налаживаем конструктивный диалог членом ассоциации и представителей государственных органов, контрольно-надзорных служб, а также оказываем консультативные услуги.

Нередко нашим компаниям приходится преодолевать совершенно необоснованные административные барьеры. Отдельному производителю без тесного контакта с коллегами, государственными органами управления, контрольными, надзорными органами работать очень сложно. Ассоциация оказывает содействие предприятиям — членам ассоциации во взаимодействии с различными министерствами и ведомствами. В ассоциации проходят общие собрания с участием представителей Минпромторга России, ФАС России, Минздрава России и Росздравнадзора, где обсуждаются актуальные вопросы.

Предприятия — члены нашей ассоциации расширяют свое производство, привлекая собственные и инвестиционные средства, внедряют новые эффективные и безопасные лекарственные препараты.

На предприятиях действует внутрипроизводственная многоступенчатая система контроля качества лекарственных средств, которая позволяет выпускать высококачественную продукцию. Так, АО «Вертекс» является лауреатом Премии Правительства Российской Федерации в области качества 2017 г., а лекарственный препарат компании «Материя Медика Холдинг» стал победителем Международной премии «Зеленый крест» 2018 г. в номинации «Лучшее противокашлевое средство».

Существуют ли условия для вступления в организацию?

Конечно. Согласно порядку приема, кандидат в члены ассоциации должен предоставить пакет документов, свидетельствующих о праве юридического лица на осуществление деятельности в соответствии с российским законодательством, заявление генерального директора



ОЛЕГ СЕРГЕЕВИЧ РУДЕНКО,
исполнительный директор

и рекомендацию одного из членов Национальной ассоциации «АПФ», внести вступительный взнос. Кроме этого потенциальный участник к моменту подачи документов должен ознакомиться с Уставом ассоциации.

Все заявления, а также копии указанных документов рассматриваются на заседании Координационного совета, проходящем один раз в квартал. По итогам рассмотрения Координационный совет в соответствии с Уставом вопрос о приеме кандидата в члены Национальной ассоциации «АПФ» выносит на общее собрание. В случае отказа в приеме кандидату сообщают причины.

Какие виды взносов существуют в ассоциации и на какие цели они идут?

Для членов ассоциации предусмотрены три типа взносов: вступительный, ежемесячные членские и целевые. В первых двух случаях размер определяется Координационным советом, а в третьем — общим собранием членов ассоциации. Отметим, что ассоциация — некоммерческая организация, являющаяся добровольным и самоуправляемым объединением, созданным рядом фармацевтических компаний России. Национальная ассоциация «АПФ» не преследует для себя экономических целей и создана исключительно для оказания возможной помощи российским производителям субстанций, лекарственных, иммунобиологических препаратов, медицинской техники и медицинских изделий на всех этапах их разработки, регистрации и внедрения на российский рынок.

Национальная ассоциация «АПФ» открыта для сотрудничества со всеми предприятиями, общественными организациями и объединениями, выступающими за развитие и укрепление российского производственного потенциала в фармацевтической и медицинской сфере.

МЫ ЗАБОТИМСЯ О ВАС, ЧТОБЫ ВЫ МОГЛИ ЗАБОТИТЬСЯ О ДРУГИХ



Компания НТА-Групп поставляет хирургический инструмент из высококачественной стали и титана государственным лечебным учреждениям и частным клиникам.



Мы работаем только с проверенными производителями, понимая, что на кону в итоге стоит борьба за жизни и здоровье людей. Наш опыт, широкий ассортимент и партнерские связи позволяют нам полностью оснащать медицинские центры и лечебные учреждения в максимально сжатые сроки.



ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО ПО ДОСТУПНОЙ ЦЕНЕ С ГАРАНТИЕЙ ДО 10 ЛЕТ

Проектирование и комплексное оснащение клиник

«НТА-Групп» предлагает полный комплекс услуг — от продажи единичного изделия до оснащения клиники под ключ. Успешно начав свою деятельность три года назад, Николай Шаборшин, директор Санкт-петербургской компании, держит руку на пульсе новейших разработок и направлений в медицине.



Генеральный директор — Николай Шаборшин. Родился в 1985 г. в Ленинграде. В 2008 г. окончил Санкт-Петербургскую государственную медицинскую академию им. И.И. Мечникова. Работал в Роспотребнадзоре России, коммерческих организациях. В 2014 г. основал и возглавил компанию «НТА-Групп».

Николай, с какими заказами к вам обращаются клиенты?

Берем в работу заказы любого объема, будь то поставка расходных материалов, медицинского инструмента или оснащение лабораторным оборудованием. Также занимаемся проектированием лечебных учреждений. В основном наша деятельность сосредоточена в Северо-Западном федеральном округе. Согласитесь, когда дилер находится рядом с заказчиком, любые вопросы удастся решать быстрее. Мы сопровождаем товар во время поставки клиенту, обеспечиваем пуск и наладку оборудования, предоставляем сервисное обслуживание на гарантийном и постгарантийном сроках. Активно работаем и с другими регионами: Архангельской и Воронежской областями, республиками Карелия и Ингушетия.

Каким поставщикам отдаете предпочтение?

По каждой товарной позиции начинаем с несколькими производителями, как отечественными, так и зарубежными. Отбираем лучшую продукцию. Наркозно-дыхательное оборудование поставляет немецкая фирма Dräger. Аналогов по качеству, цене, работе с рекламациями, сервисному обслуживанию, срокам поставки на сегодняшний день мы не нашли. От заказчиков данной продукции получаем только положительные отзывы.

Ультразвуковые аппараты китайской компании Mindray заслужили высокую оценку большинства наших клиентов. Однако если заказчик высказывает желание приобрести УЗИ-аппарат другой фирмы, мы оперативно выполняем его требования.

Хирургические инструменты в низком ценовом сегменте поставляет Медико-инструментальный завод им. Горького. В 2015 г. мы обратили внимание на продукцию премиум-сегмента этого завода, не уступающую по качеству европейским брендам, и начали активную маркетинговую кампанию. Закупили инструменты в большом объеме и поставляли на апробацию в клиники. На сегодняшний день «НТА-Групп» — эксклюзивный дистрибьютор продукции МИЗ им. Горького. Помимо того, что все инструменты проходят контроль качества на заводе, размеры, соблюдение геометрических показателей, отсутствие повреждений при транспортировке проверяются также непосредственно нашими специалистами. Если в каталоге клиент не находит необходимого инструмента, мы совместно с МИЗ им. Горького предлагаем изготовить его по индивидуальному заказу.

За что «НТА-Групп» ценят клиенты?

Наша задача — максимально быстро и качественно удовлетворить потребности заказчика. Благодаря персональному подходу клиенты становятся постоянными. Получив от заказчика серьезное нарекание на какой-либо товар, мы можем



навсегда вычеркнуть этого поставщика из контрагентов.

Для борьбы с контрафактной продукцией в 2016 г. «НТА-Групп» создала электронную систему аутентификации брендов iCheck. У покупателей заводов — партнеров системы iCheck есть возможность проверить подлинность товаров (независимо от места их приобретения) и гарантийный срок эксплуатации с помощью уникального кода, который указан на изделии и упаковке. Являясь правообладателем системы iCheck, мы предлагаем заводам — производителям медицинских изделий заключить соглашение об использовании системы.

Каковы ближайшие перспективы развития компании?

На данный момент в химико-технологические лаборатории поставляют либо дорогие европейские расходные материалы, либо дешевые азиатские. В поисках золотой середины мы заключили договора с перспективными азиатскими производителями, выдвинув им достаточно жесткие требования к качеству товаров. Первой партией продукции наши заказчики остались довольны, будем работать дальше.

В планах — развитие направления проектирования лабораторий и медицинских центров. Наша компания частично осуществляла проектирование ряда питерских клиник, таких как стоматология Klaris, стоматологический центр «Студия-С». На сегодняшний день «НТА-Групп» обладает необходимым ресурсом для активного развития направления проектирования.

ОПТИСАЛТ

ООО «Оптисалт» работает на рынке с 2003 г. Основными направлениями деятельности компании являются разработка и производство препаратов на основе растительного сырья. Предприятие имеет собственную сырьевую базу, оснащенную современным оборудованием и расположенную в экологически чистом районе Горного Алтая. Сбор и заготовка сырья происходят исключительно из дикорастущих трав, плодов, ягод. «Оптисалт», в отличие от большинства фирм, не использует китайское сырье и культивированный (искусственный) способ его выращивания. Вся продукция прошла государственную регистрацию и сертификацию, в том числе добровольную сертификацию. «Оптисалт» является членом Международного научного общества натуральной медицины, включена в Единый реестр членов некоммерческой организации «Профессиональная ассоциация натуротерапевтов». Продукция компании широко известна не только в России, но и в странах СНГ. Компания «Оптисалт» аккредитована Московской медицинской палатой правительства Москвы. Большой интерес к сотрудничеству проявляют фирмы Израиля, Германии, США, Вьетнама.

В портфеле «Оптисалт» — антигельминтные, глистогонные, противовосклеротические, болеутоляющие, успокаивающие препараты, антиоксиданты, детоксицирующие средства, иммуномодуляторы, комплексы микроэлементов, сорбенты и пр.

Но сегодня речь пойдет о новинках компании — «Урокомплесе СВ» и «Андрокмплесе».

Органы мочевыделительной системы человека функционируют в тесной связи с внутренними половыми органами. Воспалительные процессы, начавшись с мочевыводящих путей, легко распространяются на внутренние половые органы человека. Они быстро переходят из острой формы в хроническую. Через две–три недели лечения симптомы болезни утихнут, однако в половине случаев заболевание принимает хроническую форму.

«Урокомплес СВ» обладает комплексным действием на мочеполовую систему, восстанавливает нервную и гормональную регуляцию работы половых органов за счет влияния на центральную нервную систему. Курсовой прием «Урокомплеса» улучшает артериальное и венозное кровообращение в органах мочеполовой системы и уменьшает застойные явления в них, способствует стабилизации артериального давления.

Специалисты рекомендуют «Урокомплес» женщинам и мужчинам

- ✓ в период реабилитации (в стадии долечивания),
- ✓ с целью предупреждения обострений при хронических состояниях,
- ✓ при наследственной предрасположенности к урогенитальным заболеваниям,
- ✓ в острый период заболевания (в комплексном лечении).

«Урокомплес» совместим с приемом антибиотиков и других лекарственных средств, гомеопатией, химио- и лучевой терапией и пр. Он повышает эффективность проводимой терапии, снижает интоксикацию, повышает иммунный статус — общий и местный иммунитет в послеоперационный период.

«Урокомплес» при специфических симптомах простатита предупреждает развитие уретрита, простатита, импотенции, бесплодия, аденомы простаты. Предотвращает рецидивы хронических мочеполовых инфекций: уреаплазмоза, микоплазмоза, трихомоноза, хламидиоза и пр. Облегчает состояние при задержке мочи, нарушении мочеиспускания, образовании песка и камней. Устраняет воспаление и отечность простаты, дискомфорт в промежности, болевые ощущения при мочеиспускании и половом акте. Способствует восстановлению эрекции, улучшает сексуальную жизнь мужчины.

Другая новинка компании «Оптисалт» — «Андрокмплес». Препарат способствует увеличению концентрации и количества подвижных сперматозоидов, улучшению их морфологии; поддержке сердца и сосудов, эндокринной системы; повышению выносливости к физическим нагрузкам. «Андрокмплес» применяют при комплексном лечении мужского бесплодия, вызванного установленными причинами; при коррекции снижения активности сперматозоидов,



их малого количества, наличия большого процента неправильных форм (олигоастинозооспермии III–IV степени); на подготовительном этапе к ЭКО, ПЭ, ИКСИ и др.; с целью улучшения качественных показателей спермы, предназначенной для криоконсервации, или использования ее в качестве донорской; для коррекционного воздействия при метаболических нарушениях и предупреждения развития возрастных заболеваний.

«Андрокмплес» также применяют при нетяжелой форме тиреотоксикоза; экзогенно-конституциональном ожирении; псориазе, себорее, кожных формах склеродермии; кардиомиопатии, миокардите, ишемической болезни сердца; гипоперфузии при кардиогенном шоке; миопатии; анорексии; хронических гипоацидных гастритах; хронических панкреатитах с нарушением экзокринной функции; заболеваниях печени; неврастении; травматической энцефалопатии; физическом истощении; интенсивных физических нагрузках у спортсменов; профилактике кардиотоксичности при лечении антрациклинами.

Несмотря на то, что «Урокомплес СВ» и «Андрокмплес» относительно недавно появились на рынке, они уже прекрасно зарекомендовали себя среди пациентов и получили положительные отзывы в медицинском сообществе.



ПО «ПРОГРЕСС»

МКЦ — продукт XXI века

ООО «ПО «Прогресс» занимается производством микрокристаллической целлюлозы (МКЦ) с 2004 г. и является ее единственным производителем в России. Рынки сбыта МКЦ охватывают все регионы РФ: Москву, Казань, Курган, города Сибири, Алтая, Дальнего Востока. Потребительская емкость рынка — 1000 т в год.

МКЦ обладает рядом уникальных свойств, обеспечивающих ее ценность: порошкообразная морфология, высокая химическая и бактериологическая чистота, способность образовывать стабильные гелеобразные дисперсии.

Проводимые в настоящее время исследования наряду с тенденциями к созданию экологически безопасных технологий, основанных на использовании сырья растительного происхождения, увеличивают интерес к МКЦ и продуктам ее модифицирования, демонстрируя расширение областей применения этих материалов в будущем.

МКЦ — один из самых перспективных товаров, так как его многофункциональные физические характеристики и, прежде всего, способность адсорбировать на поверхности химические вещества делают возможным его широкое применение в различных отраслях экономики: фармацевтике, косметологии, пищевой промышленности:

✓ Применяется как вспомогательное вещество в фармацевтической промышленности при изготовлении лекарственных средств, в качестве биологически активной добавки, источника пищевых волокон в пищевой промышленности, в премиксах и сыпучих формах для сель-

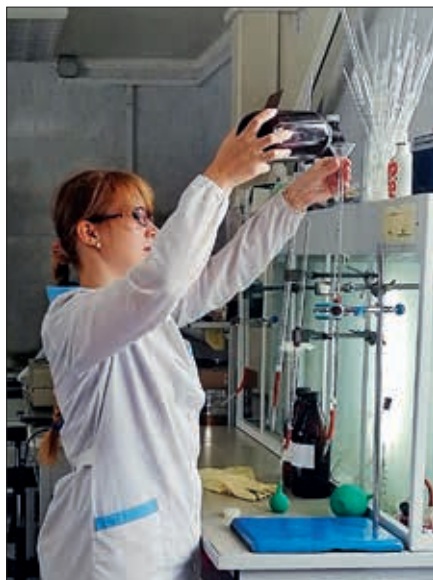
скохозяйственных животных и птиц, наполнителя в парфюмерных композициях, пластических массах, искусственных кожах, для получения товарных форм бактериологических средств защиты растений;

✓ Используется при изготовлении прессованных и рассыпных изделий повышенной твердости, в производстве

фильтров для очистки различных жидкостей;

✓ Незаменимый компонент диетических и низкокалорийных продуктов, очищает организм от шлаков, стимулирует микрофлору кишечника, снижает уровень холестерина;

✓ Компонент, увеличивающий сроки хранения продуктов.



Преимущества:

- ✓ Производство по индивидуальным спецификациям, удовлетворяющим специфические требования потребителя;
- ✓ Производство как стандартных марок МКЦ: 101, 102, 200, так и нестандартных марок МКЦ: 103, 112, 301, 302, 500;
- ✓ Дополнительный склад и отдел продаж в г. Москве;
- ✓ Предприятие имеет сертификат системы менеджмента качества ISO 9001, многоуровневую систему контроля, гарантирующую высокое качество производимой продукции;
- ✓ Технология «двойного» назначения.

Наша цель:

- ✓ Обеспечение российских производителей лекарственных препаратов и биологически активных добавок качественным сырьем отечественного производства, которое по своим основным техническим характеристикам превосходит зарубежные аналоги;
- ✓ Уменьшение зависимости российских предприятий от импортного сырья, поставляемого из Германии, Индии, Китая в объемах до 360 т в год.

Гарантированное государством качество лекарственных средств серийного производства — одно из неперемennых условий достижения здоровья и долголетия нации

Анатолий Иванович Ушаков — неизменный участник профильных конференций, форумов, круглых столов и автор многочисленных статей в центральных средствах массовой информации по проблемам обеспечения реального качества термолабильных лекарственных средств. Полковник в отставке, выполнивший свой интернациональный долг, основатель и научный руководитель компании малого бизнеса ООО «Термо-Конт МК», председатель Комитета по контролю качества Объединенного центра делового сотрудничества БРИКС в логистике холодной цепи поставок лекарственных средств, член Международной ассоциации парентеральных препаратов (США), член Национальной ассоциации заслуженных врачей России, почетный профессор Современной гуманитарной академии, почетный радист СССР. Предлагаемая им «Концепция обеспечения государственных гарантий качества лекарственных средств, поступающих в обращение здравоохранения и ветеринарной службы» находит признание со стороны широких кругов представителей медицинской науки и российской общественности. А.И. Ушаковым аргументированно доказано, что реальное качество лекарственных средств может быть достигнуто только за счет объединения повсеместно внедряемых надлежащих производственных практик фармацевтического производства — GMP, предложенной им самой современной в настоящее время системы логистики и контроля качества, обеспечивающей сохранение качества лекарственных препаратов и введение их государственной приемки по качеству у производителей, при хранении и транспортировании. Его желанием было и остается стремление акцентировать внимание высших структур государственной власти и здравоохранения на необходимости создания в России самой совершенной системы производства и сохранения качества лекарственных средств серийного производства от складов фармацевтических предприятий и до применения по назначению.

Анатолий Иванович, действующей системе производства и управления качеством лекарственных средств, поступающих в обращение здравоохранения и ветеринарной медицины, государство и лично Президент Российской Федерации В.В. Путин уделяют немало внимания. Чем же вызвано ваше беспокойство?

К сожалению, я вынужден оценивать работу по обеспечению гарантий качества лекарственных средств как неудовлетворительную, поскольку на сегодняшний день даже на самых современных фармацевтических предприятиях, аттестованных по GMP, Минздравом России и федеральными службами надзора, не организовано определение значений биологических характеристик качества, эффективности и безопасности исходных субстанций и изготовленных на их основе лекарственных препаратов.

Это стало возможным ввиду отсутствия:

- ✓ требований по сертификации биологических характеристик качества исходных субстанций с определением их зависимости от влияния природных

факторов и прежде всего температуры окружающей среды;

- ✓ эталонных значений биологических характеристик качества лекарственных средств, определяющих их качество, эффективность, безопасность и устойчивость к воздействию природных факторов окружающей среды, определенных в процессе государственной регистрации;

- ✓ эталонов лекарственных средств, включенных в государственные реестры;

- ✓ организованной государственной приемки по качеству каждой серии лекарственных препаратов с обязательным применением приборов экспресс-контроля их биологических характеристик качества;

- ✓ использования приборов экспресс-контроля биологических характеристик качества лекарственных средств в логистике холодной цепи;

- ✓ приборного мониторинга в режиме календаря и реального времени, соблюдения оптимально безопасных температурно-временных режимов хранения и транспортирования лекарственных средств за весь период, предшествующий их применению по назначению;

- ✓ обязательной сертификации медицинских изделий, применяемых в логистике холодной цепи;

- ✓ организации документального дистанционного и местного мониторинга соблюдения оптимально безопасных режимов хранения и транспортирования;

- ✓ утвержденных критериев сравнительной оценки биологических характеристик качества лекарственных средств одного предназначения, но от разных изготовителей.

Наличие вышеперечисленных недостатков продолжает держать отечественное фармацевтическое производство далеко позади американских и европейских производителей.

Поэтому наша фармацевтическая продукция чаще всего остается не конкурентоспособной на международных рынках. При этом в угоду возможности присутствовать на мировом рынке отменяются самые передовые отечественные разработки и решения, а внедряются устаревшие зарубежные технологии, время которых миновало десятки лет назад. Мы не развиваем свою передовую науку и фармакопею, а угодливо

копируем западную, углубляя тем самым отставание нашего производства от зарубежного.

Такое состояние дел ведет не к прогрессу, о котором не устают заявлять Минздрав России, а к застою в нашей фармацевтической промышленности и на лекарственном рынке.

Плачевное состояние отечественного фармацевтического производства и лекарственного рынка видно не вооруженным взглядом всем, за исключением руководства отечественным здравоохранением.

Анатолий Иванович, на сайте компании малого бизнеса www.termokont.ru представлены две формулировки качества лекарственных средств: в редакции п. 2, ст. 4 Федерального закона № 61-ФЗ 2010 г. «Об обращении лекарственных средств» и в вашей редакции. Скажите, пожалуйста, какой формулировке следует отдать предпочтение.

Думаю, что предпочтение следует отдать той формулировке, благодаря которой может быть реализовано требование п. 2 ст. 1 этого закона об обеспечении государственного приоритета качества, эффективности, безопасности и устойчивости к интегральному воздействию природных факторов и прежде всего температуры окружающей среды каждой серии лекарственных средств, применяемых в здравоохранении и ветеринарной медицине.

Что, на ваш взгляд, означает фраза «качество лекарственных препаратов, соответствующее стандарту GMP»?

GMP — это стандарт фармакопеи производства, а не стандарт качества лекарственных средств. Реальное качество каждой серии лекарственных средств может быть реализовано только при выполнении как минимум следующих условий:

✓ в процессе разработки определены значения биологических характеристик качества, определяющих эффективность, безопасность и устойчивость лекарственных средств к интегральному воздействию природных факторов и прежде всего температуры окружающей среды;

✓ комплекс технического оборудования и уровень профессиональной подготовки персонала обеспечивают в максимальной степени соответствие значений биологических характеристик качества, эффективности и безопасности лекарственных средств серийного производства значениям, определенным в процессе разработки и клинических исследований;

✓ логистика холодной цепи поставок лекарственных средств гарантирует со-

блюдение комплекса мер защиты от воздействия природных факторов и прежде всего температуры окружающей среды;

✓ действующая система государственного приборного и/или лабораторного экспресс-контроля биологических характеристик качества и документального в режиме календаря и реального времени температурного мониторинга обеспечивает пользователей достоверной информацией не о рекламном, а о реальном качестве лекарственных средств.

Невыполнение любого из этих требований непременно приводит к частичной или полной потере качества термолabileй продукции медицинского назначения, а следовательно, к безвозвратным социальным потерям населения и экономическим потерям государства.

Это в полной мере относится и к российским предприятиям по производству лекарственных средств, аттестованных по GMP, фармакопея которых включает в себя лишь их фасовку, маркировку и упаковку.

Можно ли ожидать реального качества от лекарственных средств, производимых российскими предприятиями, аттестованными по GMP?

Можно, если будут выполнены требования, изложенные в ответе на предыдущий вопрос, и повсеместно внедрена государственная приемка приобретаемых лекарственных средств по качеству для здравоохранения и ветеринарной медицины.

Каковы, на ваш взгляд, причины недостаточной высокой эффективности и безопасности применения вакцин и инсулина?

Таковыми проблемами являются:

✓ применение препаратов неопределенного качества;

✓ отсутствие объективных критериев определения реальной их пригодности перед применением;

✓ их использование без предварительной диагностики состояния здоровья пациентов;

✓ несоблюдение температурно-временных режимов их хранения и транспортирования от момента изготовления до применения по назначению;

✓ выдача инсулина с длительным сроком хранения (до 50% срока годности) и без подтверждения температурных режимов хранения и транспортирования за весь период, предшествовавший применению;

✓ срыв сроков поставок инсулина в аптеки медучреждений по госзаказу;

✓ подмена инсулина, рекомендованного для применения лечащим врачом, на не рекомендованный.



АНАТОЛИЙ ИВАНОВИЧ УШАКОВ, основатель и научный руководитель компании малого бизнеса

ООО «Термо-Конт МК», председатель Комитета по контролю качества НП ОЦДС БРИКС в логистике холодной цепи поставок лекарственных средств, член Международной ассоциации парентеральных препаратов (США), член Национальной ассоциации заслуженных врачей России, почетный профессор Современной гуманитарной академии

По какому пути шло создание холодной цепи в России?

В работу по созданию современной логистики поставок и контроля качества лекарственных средств я включился в 1991 г. по приглашению руководства Минздрава и Госсанэпиднадзора России. На тот момент для обеспечения национальной программы «Вакцинопрофилактика» необходимо было решить как минимум несколько задач.

Во-первых, создать логистику холодной цепи поставок термолabileй лекарственных средств, способную обеспечить оптимально безопасные температурно-временные режимы хранения и транспортирования, в пределах которых они сохраняют пригодность для применения.

Во-вторых, создать эффективную систему приемки по качеству изготовленных лекарственных средств с применением приборов экспресс-контроля.

В-третьих, организовать непрерывный, достоверный и документальный в режиме календаря и реального времени мониторинг соблюдения температурно-временных режимов хранения и транс-

портирования лекарственных препаратов от момента их изготовления до применения по назначению.

В-четвертых, решить проблемы обеспечения медицинских учреждений и складов хранения современным холодильным и морозильным оборудованием.

В-пятых, организовать системную подготовку медперсонала всех уровней по вопросам эксплуатации холодильной цепи.

Насколько успешной стала реализация этих масштабных задач?

К 2004 г. служба Госсанэпиднадзора получила в свое распоряжение:

✓ первый в системе здравоохранения отдел межрегиональных перевозок вакцин по европейской части РФ;

✓ современные медицинские термоконтейнеры многоразового применения производства ООО «Термо-Конт МК», аттестованные ВОЗ для использования в системе межгосударственных поставок вакцин;

✓ образцы современных электронных термоиндикаторов и терморегистраторов местного и дистанционного, документального, температурного мониторинга, разработанные компанией ООО «Термо-Конт МК» по заданию Главного санитарного врача РФ;

✓ коллегиально разработанные, научно обоснованные и подтвержденные практикой санитарные правила 3.3.2.1248-03.

Организовано проведение выездных конференций в регионы с участием профессионалов Госсанэпидслужбы и педиатров.

Институт биологического приборостроения (г. Пущино) приступил к разработке дифференциального сканирующего калориметра и методик по определению ресурса биологической активности лекарственных средств, а следовательно, и их пригодности для применения на момент контроля, а также рабочие стенды, имитирующие работу этих приборов. В 2014 г. все, что касалось разработки этих приборов, было запатентовано. Благодаря помощи и поддержке Комитета по новой медицинской технике малый и средний бизнес активизировал свою деятельность в разработке инновационных изделий медицинского назначения и медицинской техники, в том числе и для холодильной цепи.

Отлично! Но, как я понимаю, что-то пошло не так, и программа была сокращена.

К сожалению, началась эпоха приватизации, не выполнившая требования по сохранению производства медицинских иммунобиологических и фарма-

цевтических препаратов. В результате упразднения деятельности Комитета по новой медицинской технике инициативный бизнес фактически был отстранен от участия в реализации национальной программы по импортозамещению. После упразднения деятельности ГИСК им. Л.А. Тарасевича Россия лишилась единственной независимой и ответственной структуры, отвечающей за выдачу разрешений на применение вакцин и принимавшей непосредственное участие в выяснении причин негативных последствий их применения. С введением в действие методических указаний 3.3.2.2437-09 п. 4.7 и отменой обязательной сертификации эксплуатационных характеристик изделий медицинской техники, предназначенных для применения в холодильной цепи, были распахнуты ворота для беспрепятственной доставки термолабильной продукции медицинского назначения в обычных упаковках, температурный режим внутри которых контролируется с помощью различного рода термоиндикаторов, не обеспечивающих пользователей достоверной и документально подтвержденной информацией о соблюдении требуемых температурно-временных режимов хранения и транспортирования. От применения термоиндикаторов в соответствии с рекомендациями ВОЗ отказались еще в 2009 г. все государства, кроме России и ее партнеров.

В итоге высококачественные медицинские термоконтейнеры, аттестованные ВОЗ для применения в системе межгосударственных поставок вакцин, электронные терморегистраторы документального температурно-временного мониторинга, разработанные по заказу Госсанэпиднадзора еще в 2002 г., а также электронные термокалориметры по определению реальной пригодности лекарственных средств в любой точке логистики оказались невостребованными.

То есть, по сути, в отечественной медицине произошел откат к началу 90-х?

С вами нельзя не согласиться.

Удовлетворяет ли вас действующее в нашей стране законодательство в области закупок лекарственных средств и изделий медицинской техники?

Оно не будет удовлетворять до тех пор, пока не внедрена система закупок лекарственных средств по утвержденным критериям сравнительной оценки биологических характеристик их качества и ценам, соответствующим этим критериям. Для изделий медицинской техники определяющими должны быть критерии

сравнительной оценки их эксплуатационных характеристик значениям, которые указаны в их сертификатах.

Может ли быть организована эффективная аудиторская проверка соответствия фармакопеей производства лекарственных средств предприятий фармацевтической промышленности требованиям GMP?

Думаю, что проверять необходимо не выполнение требований GMP на предприятии, а соответствие биологических характеристик качества, эффективности и безопасности изготовленных препаратов эталонным значениям, определенным в процессе государственной регистрации с применением приборов экспресс-контроля этих характеристик. Другими словами, проверяться должны характеристики качества изготовленной продукции, а не характеристики соответствия предприятия требованиям GMP.

Сколько же десятилетий потребуется для того, чтобы перейти к системе государственных закупок лекарственных средств по критериям сравнительной оценки их биологических характеристик качества, эффективности и безопасности?

Думаю, что это преувеличение. И тем не менее, если не учитывать недостатки и положительные стороны действующей российской системы государственных закупок, то к 2025 г., как это утверждает руководство Минздрава России, такой системы закупок точно не будет, а отвечать за это как всегда окажется некому.

На сегодняшний день Россия располагает всем необходимым, чтобы в течение нескольких лет, а не десятилетий, создать эффективную систему управления качеством лекарственных средств. На мой взгляд, для этого не достает только скалочно-инструмента — кнута-камчи, который был подарен Президенту Российской Федерации В.В. Путину мудрейшим человеком — Президентом Казахстана Нурсултаном Назарбаевым.

Тогда какова ваша позиция в вопросе совершенствования действующей системы закупок лекарственных средств и изделий медицинской техники?

Я назову лишь некоторые положения, которые, на мой взгляд, позволят ее усовершенствовать.

Организация закупок лекарственных средств и изделий медицинской техники должна проводиться только на открытых конкурсных торгах с целевым приглашением их производителей в следующей последовательности.

1. Определение и утверждение критериев сравнительной оценки биологических характеристик качества, эффективности и безопасности лекарственных средств, планируемых для государственных закупок.

2. Введение обязательной сертификации изделий медицинской техники, планируемых для государственных закупок.

3. Разработка план-календаря закупок лекарственных средств и необходимого медицинского оборудования на текущий и последующие два года с его опубликованием в специализированном издании и в специальном разделе на сайтах государственных и муниципальных закупок.

4. Проведение маркетинга производителей лекарственных средств и изделий медицинской техники.

5. Принятие заявок и эталонных образцов продукции от производителей с целью определения их качественных характеристик и целесообразности приобретения в ходе государственных закупок.

6. Проведение аудиторских проверок предприятий производителей с целью определения их реальной способности выполнить государственный заказ.

7. Определение победителей конкурсных торгов только с применением утвержденных количественных критериев качества, эффективности, безопасности и оптимальной цены, соответствующей этим критериям.

8. Установление следующего порядка взаиморасчетов заказчиков с производителями:

✓ предоплата стоимости контракта в размере не менее 50%;

✓ окончательный расчет должен производиться заказчиком после подписания им накладной приема-передачи изготовленной продукции со склада производителя;

✓ отмена банковской гарантии при проведении торгов.

9. Государственная приемка по качеству изготовленных лекарственных средств от производителя с применением приборов экспресс-контроля.

10. Организация приборного мониторинга соблюдения температурно-временных режимов в холодильной цепи от момента приемки лекарственных средств и до их применения по назначению.

11. Организация экспресс-контроля качества лекарственных средств, находящихся на складах длительного хранения.

Какие пути вы видите для выхода из создавшейся критической ситуации?

По моему мнению, для этого необходимо провести комплекс организационно-технических мероприятий.

1. Разработать и утвердить государственную концепцию управления качеством термолabileй продукции медицинского назначения сроком на два-три года и на ее основе доработать законодательную и другую нормативно-правовую базу.

2. Обеспечить государственное планирование требуемых объемов производства и закупок лекарственных средств по утвержденным критериям качества, эффективности, безопасности и оптимальным ценам, соответствующим этим критериям.

3. Включить в систему обязательной государственной регистрации лекарственных средств требования по определению эталонных и предельно допустимых значений биологических характеристик качества, эффективности и безопасности, в пределах которых обеспечивается их пригодность для применения.

4. Оказать содействие Институту биологического приборостроения РАН (г. Пущино Московской области) в завершении разработки электронных термокалориметров и организации их серийного производства.

5. Ввести обязательную государственную приемку лекарственных средств и изделий медицинской техники.

6. Создать лаборатории сертификационных испытаний лекарственных средств и изделий медицинской техники, аттестованных ВОЗ.

7. Ввести обязательную сертификацию изделий медицинской техники, применяемых в системе управления качеством лекарственных средств.

8. Создать государственную инспекцию по здравоохранению, медицинскому и лекарственному обеспечению.

9. Создать при деловых советах БРИКС, ШОС, ЕАЭС и торгово-промышленных палатах всех уровней рабочие группы по здравоохранению, медицинскому и лекарственному обеспечению.

10. Восстановить деятельность ГИСК им. Л.А. Тарасевича по вопросам государственной регистрации лекарственных средств.

11. Восстановить деятельность Комитета по новой медицинской технике при Минпромторге России с возложением на него ответственности за организацию работы по импортозамещению в здравоохранении.

12. Возложить всю полноту ответственности за качество лекарственных средств и изделий медицинской техники на Росздравнадзор.

13. Создать единую службу Госсанэпиднадзора России во главе с Главным санитарным врачом и тремя его заместителями — по здравоохранению, по ветеринарной медицине и по санитарно-эпидемиологической безопасности.

14. Создать канал прямой связи доверия между службами государственного медицинского контроля и населением.

Какое место ваша инициатива занимает в системе инновационной деятельности по развитию здравоохранения, медицинского и лекарственного обеспечения России?

Я полагаю, что обеспечение государственных гарантий качества лекарственных средств позволит реализовать на практике высокую эффективность мероприятий вакцинопрофилактики, гарантирующую биологическую и санитарно-эпидемиологическую безопасность государства, чем крайне и озабочен Президент Российской Федерации.

Создание рабочей группы по здравоохранению, медицинскому и лекарственному обеспечению российской части делового совета БРИКС мне поручено руководством Объединенного центра делового сотрудничества (ОЦДС) БРИКС, для того чтобы в последующем создание подобных организаций трансформировать в структуры и других межгосударственных объединений. Эта идея была поддержана руководством Торгово-промышленных палат РФ и Московской области, МИД, Агентством стратегических инициатив и рядом общественных организаций РФ, но при безусловном участии в этой работе Минздрава России. Отказ Минздрава России принять участие в этой работе уже на два года задержал реализацию этого проекта. Но поскольку надежда умирает последней, то рано или поздно он будет реализован.

Убежден, что создание таких рабочих групп широко распахнет границы не только межгосударственного бизнес-сотрудничества, но и сотрудничества регионов, сократив сроки создания эффективного и современного здравоохранения не только в России, но и в странах сотрудничества.

Проблемы обеспечения гарантий качества лекарственных средств серийного производства всегда будут оставаться в центре внимания каждого из нас, и если их не удастся разрешить, то разговоры о создании на территории Российской Федерации эффективного здравоохранения, гарантирующего долголетие населения и решение проблем санитарно-эпидемиологической безопасности государства по многим вопросам, будут лишены всякого смысла.

Без реализации предлагаемых решений российское здравоохранение будет продолжать напоминать золотой паровоз, в топках которого сгорают миллиарды валюты, движущийся со скоростью телеги и под музыку, которую исполняют герои известных басен Ивана Андреевича Крылова, а основная часть полученной энергии уходит в свисток.

Врач лечит, природа — исцеляет

Современная фитотерапия — это метод лечения с помощью лекарственных средств растительного происхождения, содержащих комплексы биологически активных веществ, максимально полно извлеченных из целого растения или его частей. Фитотерапия является самым древним и популярным направлением натуротерапии, самостоятельной традиционной системы в медицине, направленной на сохранение умственного, психического и телесного здоровья человека, его поддержание, предупреждение и лечение болезней посредством коррекции, восстановление нарушенных процессов саморегуляции, гомеостатических систем.

В отечественной фитотерапии наиболее часто применяются препараты, полученные путем приготовления спиртовых (настойки) или водных (настои и отвары) вытяжек. Однако лучшими формами вытяжек считаются водные. Наиболее оптимальными являются сухие экстракты на водной основе, являющиеся классической фармацевтической формой.

Компания «ХАРМС» производит экстракты сухие и густые из лекарственного растительного сырья двух направлений — API (активная фармацевтическая субстанция) и Dietary supplement (биологически активные добавки к пище), среди которых выделяет субстанции и готовые БАД (фасовка по 50 г в полиэтиленовые банки), реализуемые в аптеках.

Производство API проводится в соответствии с зарегистрированными ФСП. Экстракты сухие: алтея корня, мукалтин (алтея травы), боярышника, сенны, красавки, пустырника, солодки, термопсиса, хмеля, эхинацеи, элеутерококка, экстракты густые: валерианы, красавки, солодки.

Производственные площади соответствуют стандарту GMP по заключению, выданному Министерством промышленности и торговли. API зарегистрированы Министерством здравоохранения РФ, Система менеджмента качества прошла сертификацию в европейских органах аккредитации по ISO.

Что же такое экстракт, как его получают на производственных площадях ООО «ХАРМС», и чем он так полезен и удобен?

Первая ступень — это поступление лекарственного растительного сырья на завод, расположенный в экологически чистом районе Псковской области. Отдел контроля качества (ОКК) проводит отбор проб сырья, направляет его на испытания безопасности и пригодности для использования в производстве. После получения разрешения на использование от ОКК сырье поступает в производственный процесс, и начинается таинство превращения травы, корней, листьев в целебный экстракт. Экстрагирование сырья (от лат. *extrahere* — вытягивать,

Производство API проводится в соответствии с зарегистрированными ФСП. Экстракты сухие: алтея корня, мукалтин (алтея травы), боярышника, сенны, красавки, пустырника, солодки, термопсиса, хмеля, эхинацеи, элеутерококка, экстракты густые: валерианы, красавки, солодки.

Данная форма обеспечивает сохранение и содержание в экстрактах максимального количества неизменных активных веществ растений: алкалоидов, гликозидов, сапонинов, горечей, эфирных масел, витаминов, флавоноидов, дубильных веществ (танинов), органических кислот, жирных масел и ненасыщенных жирных кислот, пектинов, смол, фитонцидов, наличием которых и обусловлен терапевтический эффект фитопрепаратов.

извлекать) — процесс извлечения вещества при помощи воды — проводят в экстракторах емкостного типа при давлении 1 атм до достижения концентрации сухих веществ в растворе 4,2+0,5%. Обычно проводят 2–3 экстракции. Водную вытяжку экстракций сливают и отправляют на стадию вакуумной отгонки для упаривания водного извлечения до содержания сухих веществ в концентрате 40+2%. Под атмосферным давлением с помощью

В настоящее время реализуются: «Экстракт бессмертника сухой», «Экстракт кукурузных рылец сухой», «Экстракт чаги сухой».



насоса упаренную водную вытяжку передают в сборник, установленный на участке сушки. Процесс сушки осуществляют в распылительной сушильной установке путем распыления раствора в токе горячего воздуха. Сушильная установка работает в течение 12–16 часов непрерывно. Количество полученного сухого продукта составляет за это время 140±20 кг. Сухой экстракт из сборников продукта выгружают в ПЭ приемники, их закрывают, взвешивают, маркируют, передают на стадию просева и смешения. Готовые API и Dietary supplement фасуют в полиэтиленовые пакеты по 0,5; 1,0; 5,0 кг, вкладывают в картонные коробки и отправляют на карантинный склад. После проведения испытаний качества и безопасности продукт готов к реализации.

Компания «ХАРМС» сотрудничает с ведущими фармацевтическими пред-



приятиями РФ и зарубежья. Ведется активная научная работа.

Продукция ООО «ХАРМС» также представлена на полках аптечных сетей в виде готовых БАД к пище.

В настоящее время реализуются: «Экстракт бессмертника сухой», «Экстракт кукурузных рылец сухой», «Экстракт чаги сухой» (фасовка в полиэтиленовые банки с контролем вскрытия по 50 г).

Бессмертник обладает антибактериальной активностью в отношении стафилококков и стрептококков, улучшает желчеотделение, повышает холатохолестериновый коэффициент и снижает литогенность желчи. Более того, бессмертник регулирует тонус желчного пузыря, оказывает спазмолитическое действие на гладкую мускулатуру кишечника, желчевыводящих путей, желчного пузыря и кровеносных сосудов. Эти свойства обусловлены присутствием в растении флавоноидных соединений.

Компания «ХАРМС» сотрудничает с ведущими фармацевтическими предприятиями РФ и зарубежья. Ведется активная научная работа.

Таким образом, прием экстракта бессмертника сухого в первую очередь может быть полезен при таких заболеваниях, как дискинезия желчевыводящих путей, хронический холецистит, желчнокаменная болезнь, хронический гепатит, хронический энтероколит.

Экстракт кукурузных рылец сухих применяется для профилактики и лечения хронического холецистита, дискинезии желчевыводящих путей, особенно по ги-

В стадии получения Свидетельств о государственной регистрации находятся экстракты сухие ромашки, крапивы, тысячелистника, алтея, зверобой-мелиссы.

потоническому типу, желчнокаменной болезни 1 стадии, хронического гепатита. Считается, что кукурузные рыльца способствуют растворению камней желчного пузыря и почек, что обуславливает их использование и при желчнокаменной болезни 2 стадии и мочекаменной болезни, но при назначении данного средства при этих состояниях необходимо соблюдать осторожность, ориентироваться на данные ультразвуковой диагностики, размер и количество камней, их характер, то есть не забывать про опасность развития калькулезного холангита. Также экстракт кукурузных рылец сухих полезно принимать для профилактики атеросклероза и ассоциированных с ним кардиологических заболеваний.

Чага может применяться абсолютно при всех заболеваниях ЖКТ, так как обладает противовоспалительным, обезболивающим, прокинетическим действием, способствует эпителизации эрозивных и язвенных образований, нормализует работу нервной системы, в частности, улучшает сон, оказывает желчегонный, мочегонный, гипохолестериновый и гипогликемический эффекты. Также считается, что чага обладает иммуномодулирующим действием и способна профилактировать онкологические заболевания.

Сухие экстракты удобны в применении, они не требуют заваривания, настаивания или иных сложных способов приготовления.

Схема приема проста и удобна: по 1 чайной ложке 1 раз в день или по 1/2 чай-

ной ложки 2 раза в день во время еды, добавив в пищу или растворив в половине стакана воды, сока, кефира или другого негазированного безалкогольного напитка. Длительность одного курса 1 месяц, при необходимости курсы можно повторять, делая небольшие перерывы.

В стадии получения Свидетельств о государственной регистрации находятся экстракты сухие ромашки, крапивы, тысячелистника, алтея, зверобой-мелиссы.

Экстракт ромашки обладает противовоспалительным, дезинфицирующим действием при профилактике простудных заболеваний, различных дерматитах, заболеваниях ЖКТ.

Экстракт крапивы благодаря небольшому числу противопоказаний обладает широким спектром действия: противовоспалительным, бактерицидным, кровоостанавливающим, улучшает дыхательную и сердечную деятельность; ускоряет заживление тканей, повышает гемоглобин.

Экстракт тысячелистника обладает богатым химическим составом. Рекомендован в качестве противовоспалительного средства, используется для улучшения аппетита и нормализации работы желудочно-кишечного тракта.

Действие экстракта алтея обусловлено содержанием в нем большого количества слизи, которая профилактирует дыхательную, пищеварительную, иммунную системы организма.

Экстракт зверобой-мелисса обладает мягким седативным и антидепрессивным действием.

Высокотехнологичное российское производство дигидрокверцетина

Компания «Робиос» была создана в 2012 г. для получения и внедрения на рынок дигидрокверцетина (ДГК) и его сопутствующих продуктов. В короткие сроки удалось построить в подмосковном Серпухове производственный комплекс, отвечающий самым современным требованиям и международным стандартам, сформировать коллектив ученых и технологов, усовершенствовать существующую технологию производства ДГК. Наш собеседник — коммерческий директор компании Эдуард Шахмин.



ЭДУАРД ШАХМИН,
коммерческий директор

Эдуард, почему было принято решение сконцентрироваться именно на производстве дигидрокверцетина? Чем интересно это вещество?

Оно обладает многими уникальными свойствами. ДГК, принадлежащий к классу биофлавоноидов, был открыт американским ученым венгерского происхождения Альбертом Сент-Дьерди в 1936 г., впоследствии получившим Нобелевскую премию по медицине за это открытие.

Биофлавоноиды — это биологически активные вещества, оказывающие мощное оздоровительное воздействие на организм. Научно доказана их способность регулировать проницаемость кровеносных сосудов и улучшать их эластичность, защищать клетку от разрушения мембран и внутриклеточных структур. ДГК — одно из самых эффективных веществ этой группы.

Как конкретно используются его целебные свойства в медицине?

ДГК это мощнейший антиоксидант. Также он предотвращает обострение хронических болезней органов дыхательной системы, борется с воспалительными процессами в организме, оказывая противоотечное действие. Он обладает радиопротективной активностью и минимизирует неблагоприятное воздействие химио- и радиотерапии на организм, стимулирует регенерацию слизистых оболочек желудка. Применение ДГК уменьшает

симптомы ишемии миокарда при нестабильной стенокардии, тормозит развитие склеротических и дистрофических процессов в глазах, повышая тем самым остроту зрения. Как антиоксидант, ДГК поддерживает функции иммунной системы.

Речь идет о бесспорных, научно доказанных факторах воздействия ДГК на организм?

Да, конечно. Разработка технологии получения дигидрокверцетина началась в СССР еще в 70-е гг. в лаборатории природных соединений Иркутского института органической химии, Сибирского отделения АН. ДГК очень хорошо изучен. Проведены сотни доклинических и клинических испытаний не только в России, но и во всем мире. На западе ДГК известен под названием таксифолин, но стоимость его очень высока из-за отсутствия прямого доступа к исходному сырью.

А какое именно сырье является исходным?

Исследования показали наибольшее содержание дигидрокверцетина в клеточной части сибирской и даурской лиственниц. Лиственница, которую мы используем для получения ДГК, произрастает в экологически чистых районах Сибири (Якутия) в сотнях километров от крупных населенных пунктов. Это гарантирует экологичность сырья.

Ваша компания — не единственный производитель ДГК в России. Каковы основные конкурентные преимущества «Робиоса»?

Прежде всего, это качество конечного продукта. Компания использует инновационный метод получения ДГК без использования «жесткой» химии — так называемый метод водно-этиловой экстракции. Благодаря этому, а также использованию современного оборудования нашим специалистам удалось получить монокристаллический дигидрокверцетин, который обладает одними из самых высоких показателей

антиоксидантной активности по сравнению с ДГК других производителей.

Выбирая нас, клиенты знают, что приобретают продукт исключительного качества, из стопроцентно натурального сырья. Каждый покупатель получает хроматограмму оценки чистоты купленной партии. Мы также регулярно оцениваем антиоксидантную активность нашего ДГК. Осуществлять строгий контроль качества позволяет собственная прекрасно оснащенная аналитическая лаборатория.

Конечно, мы гарантируем высокое качество не только ДГК, но и других наших продуктов. Например, лиственничный арабиногалактан. Очень эффективный пребиотик из лиственницы, который в силу технологии производства сильно отличается в положительную сторону от того, что есть на рынке.

Кто является потребителями вашей продукции?

В сегменте здоровья наши основные покупатели — компании, занимающиеся производством различных БАДов. Причем не только в России. Значительная часть наших поставок идет в США и Азиатский регион. Мы реализуем ДГК под маркой VitaRost, розничные покупатели к нам обращаются через наш интернет-магазин. С нами также сотрудничают и различные производители продуктов питания, где ДГК может быть использован как натуральный консервант.

Думаю, вопрос о наличии у компании всех необходимых сертификатов будет излишним...

Разумеется, и производство, и менеджмент качества, и конечная продукция имеют все необходимые сертификаты. Это ISO и НААСР. Но чтобы оценить уровень нашей работы, ее соответствие самым строгим требованиям, лучше просто приехать к нам и своими глазами увидеть наше производство. Мы всегда рады гостям и открыты для плодотворного сотрудничества.

Герой номера

Концерн «Вега» АО 1, 1-я обл.

Адрес: г. Москва,
Кутузовский пр-т, д. 34
Тел.: (499) 753-40-04
Факс: (495) 933-15-66
E-mail: mail@vega.su
www.vega.su

Знак качества

СВМ-Инвест ЗАО 6

Адрес: г. Москва, Бережковская наб.,
д. 6, оф. 28
Тел.: (499) 649-73-62
E-mail: info@svm-invest.ru
www.svm-invest.ru

Лидер рынка

ТИАРА-МЕДИКАЛ ООО/ TIARA-MEDICAL 10

Адрес: г. Санкт-Петербург,
г. Колпино, Финляндская ул., д. 16,
лит. А
Тел.: (800) 500-26-76,
(812) 748-26-76
E-mail: sale@tiarmed.ru
www.tiarmed.ru

АМТ-Групп ООО 18

Адрес: г. Новосибирск,
Немировича-Данченко ул., д. 120/2
Тел.: 8 (800) 234-13-80
E-mail: info@amtrus.ru
www.amtrus.ru
www.amtmed.ru

Вектор-БиАльгам АО 20

Адрес: Новосибирская обл.,
рабочий поселок Кольцово,
Научно-производственная зона,
корп. 104, каб. 201
Тел.: (383) 336-75-01
E-mail: office@bialgam.ru
www.bialgam.ru

В-МИН ООО 24

Адрес: Московская обл.,
г. Сергиев Посад, Московское ш.,
68 км
Тел./факс: (496) 548-74-93,
(495) 785-24-56, (495) 785-24-45
E-mail: vmin@vmin.ru
www.vmin.ru

Надежный партнер

Концерн «Аксион» ООО 14

Адрес: Удмуртская Республика,
г. Ижевск, М. Горького ул., д. 90
Тел./факс: (3412) 51-24-20
E-mail: med@c.axion.ru
www.axion-med.ru

Прорыв

БЕБИГ ООО 28

Адрес: г. Москва, Воронцовская ул.,
д. 20, подъезд 4
Тел.: (495) 780-92-68,
(495) 780-92-69
E-mail: info@bebig.ru
www.bebig.ru

НПФ «ФЛАВИТ» ЗАО 32

Адрес: Московская обл., г. Пущино,
Институтская ул., д. 7
Тел.: (4967) 31-89-51
E-mail: dsm@npf-flavit.ru
www.npf-flavit.ru

Личное мнение

БИМК-Кардио АО 36

Адрес: Санкт-Петербург,
Щербаков пер., д. 17А
Тел.: (812) 332-12-00
Факс: (812) 332-11-98
E-mail: main@bimk-cardio.ru
www.bimk-cardio.ru

Абицея 39

www.abiceia.ru

Алтайвитамины ЗАО 40

Адрес: Алтайский край, г. Бийск,
Заводская ул., д. 69
Тел.: (3854) 33-87-19,
(3854) 32-69-48
E-mail: market@altayvitamin.ru
www.altayvitamin.ru

БИАС ООО 44

Адрес: г. Москва, Журавлева пл.,
д. 10, стр. 1
Тел.: (499) 705-29-95/96
E-mail: info@biastech.ru
www.biastech.ru

БИОМЕДИКА

Санкт-Петербург ООО 42

Биомедика Торговый Дом ООО
Тел./факс: (812) 274-81-08,
(812) 274-5869, (812) 710-2051,
(962) 701-15-27
E-mail: bv-pbcom@yandex.ru,
info@bio-me.ru
www.bio-me.ru

ВИКАМЕД ООО 43

Адрес: г. Иваново,
Ташкентская ул., д. 60
Тел.: (4932) 59-21-97,
(4932) 59-21-98
E-mail: vicamed@list.ru
www.vicamed.com

ГосПартнер ООО 46

Адрес: г. Санкт-Петербург,
Белоостровская ул., д. 17, к. 2, лит. А,
оф. 706
Тел.: (812) 611-09-23
E-mail: office@gospartner.com
www.gospartner.com

Группа компаний

КТС/CTS-Group 55

Адрес: г. Санкт-Петербург,
Кубинская ул., д. 76, корп. 7, стр. 1
Тел.: (812) 677-91-99,
(812) 677-91-89
E-mail: info@cts-service.ru
www.cts-groups.ru

Группа предприятий «АКСМЕ» 48

Адрес: г. Екатеринбург,
Черняховского ул., д. 68, оф. 208
Тел.: (343) 239-57-26,
(343) 239-57-29
E-mail: info@axmegroup.ru
www.axmegroup.ru

Дар Алтая ООО 49

Адрес: г. Барнаул,
Бехтерева ул., д. 2
Тел.: (963) 519-26-46,
(962) 802-85-47
E-mail: siberianproduct@mail.ru
www.sib-product.ru

ДЕКА РУС ООО 50

Адрес: г. Москва, Шмитовский пр-д,
д. 16, стр. 2
Тел.: 8 (800) 505-43-20
E-mail: info@dekalaser.ru
www.dekalaser.ru

Доктор Корнилов ООО 52, 2 обл.

Адрес: г. Барнаул, Аносова ул., д. 36
Тел.: (3852) 77-16-93
E-mail: dokskor@list.ru
www.dokskor.ru

Инфарма 2000 ООО 53, 3 обл.

Адрес: г. Москва,
2-я Фрезерная ул., д. 3А
Тел.: (495) 729 49-55,
(495) 926-55-46
E-mail: inpharma2000@live.com
www.inpharma2000.ru

Каприоль ООО 54

Адрес: г. Москва,
Черницынский пр-д, д. 3, стр. 2
Тел.: (495) 989-17-93
E-mail: kapriolfarm@kapriolfarm.com
www.kapriolfarm.com

Лидермед/ИП Шевченко 56

Адрес: г. Санкт-Петербург,
п. Шушары, Пушкинская ул.,
д. 10, к. 2
Тел.: (911) 975-18-51,
(931) 587-89-22, (812) 960-25-51
E-mail: lidermed.rf@yandex.ru
www.lidermed-ru.com

Медкриосервис ООО 60

Адрес: г. Москва, Варшавское ш.,
д. 42, оф. 4285
Тел./факс: (495) 641-12-82,
(495) 641-12-83
E-mail: info@medcryoservice.ru
www.medcryoservice.ru

МЕДМАРТ ООО 57

Адрес: г. Санкт-Петербург,
Цветочная ул., д. 18, лит. А, оф. 315
Тел.: 8 (800) 500-84-27,
(812) 748-27-49, (383) 383-27-84
E-mail: info@medmart.pro
www.medmart.pro

Международная корпорация «ЭДАС» ООО 62

Адрес: г. Москва, Большая
Серпуховская ул., д. 10/9
Тел.: 8 (800) 707-33-93,
8 (800) 333-55-84
E-mail: moskow@edas.ru
www.edas.ru

М.К. Асептика ООО 64

Адрес: г. Москва, Электродная ул.,
д. 9, стр. 3, пом. 2
Тел.: (495) 660-18-00
E-mail: mk@aseptica.ru
www.aseptica.ru

МФ ОМЕТА ООО 58

Адрес: г. Екатеринбург,
Черняховского ул., д. 67Б
Тел.: (343) 311-22-27
E-mail: info@ometa.ru
www.ometa.ru

Натурофарм ООО 65

Адрес: Новосибирская обл.,
пгт. Краснообск, СибНИИЖ,
физкорпус, к. 20
Тел.: (383) 319-04-99
E-mail: info@naturfarm.ru
www.naturfarm.ru

НАЦИОНАЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ И МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ «АПФ» 66

Адрес: г. Москва, Головинское ш., д. 1
Тел.: (495) 956-26-10
E-mail: pharmapf@mail.ru
www.pharmapf.ru

НПФ «Алтайский букет» ООО 41

Адрес: Алтайский край, г. Барнаул,
Короленко ул., д. 40
Тел.: (3852) 28-98-05,
(3852) 28-98-03, (3852) 22-94-00
E-mail: admin2@altaybuket.ru
www.altaybuket.ru

НТА-Групп ООО 68

Адрес: г. Санкт-Петербург,
Московское ш., д. 46А
Тел/факс: 8 (812) 309-94-56
E-mail: info@nta-group.ru
www.nta-group.ru

Оптисалт ООО 70

Адрес: г. Москва, Алтуфьевское ш.,
д. 27
Тел.: (495) 133-09-99,
8 (800) 555-75-58
E-mail: ydachatomi@mail.ru
www.optisalt.ru

ПО Прогресс ООО 71

Адрес: г. Кемерово, 40 лет
Октября ул., д. 2
Тел.: (3842) 25-28-80,
(3842) 25-45-94
E-mail: progress-kuzbass@mail.ru
www.kemprogress.ru

РОБИОС ООО 78

Адрес: Московская обл., г. Серпухов,
Северное ш., д. 16
Тел.: (495) 223-64-91 доб. 213,
(903) 612-64-79, (916) 835-46-71
E-mail: info@robios.ru
www.russiantaxifolin.com

ТАЛИОН-А ООО 31

Адрес: г. Москва, Колодезный пер.,
д. 2А, стр. 1
Тел.: (495) 661-17-45, (495) 661-19-50
E-mail: mail@talion-a.ru
www.talion-a.ru

ТЕРМОКОНТ-МК ООО 72

Адрес: Московская обл.,
Ленинский р-н, п/о Совхоза
им. Ленина, а /я 1926
Тел.: (495) 120-00-50
E-mail: termo@termokont.ru
www.termokont.ru

ФЛИТСЕРВИС Ко ООО 35

Адрес: г. Москва, Мневники ул., д. 1
Тел.: (495) 741-08-69, (495) 741-08-71
E-mail: info@fleetservice.ru
www.fleetservice.ru

ХАРМС ООО 76

Адрес: г. Санкт-Петербург,
А. Невского ул., д. 9, лит. Г,
пом. №25Н-26
Тел.: (812) 303-55-58 (представитель
в Санкт-Петербурге Снежана
Максимович),
(916) 136-64-00 (представитель
в Москве Бекалюк Александр)
www.pharms.ru

БИЗНЕС СТОЛИЦЫ

Журнал «БИЗНЕС СТОЛИЦЫ»
Рекламный выпуск «Медицина»

Учредитель — ООО «Редакция
«Бизнес столицы»
Главный редактор Бесчаснова К. А.
E-mail: bizstol@mail.ru
www.bizstol.com
www.b2b24.center

Издание зарегистрировано в Управлении
Федеральной службы по надзору в сфере
связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций по Центральному
федеральному округу.

Свидетельство о регистрации средства
массовой информации
ПИ № ТУ50-02083 от 16.09.2014

Знак информационной продукции: +16

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

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

Адрес редакции и издателя: 107078, г. Москва,
Красноворотский проезд, д. 3, стр. 1, этаж 3,
пом. IV-11

Издание отпечатано в ООО «ВИВА-СТАР»
Адрес типографии: 107023, г. Москва,
ул. Электrozаводская, д. 20, корпус 3

Порядковый номер 15
Тираж 5 000 экз. Цена свободная
Подписано в печать 23.11.2018
Дата выхода 01.12.2018

По вопросам размещения информации
и рекламы в журнале «Бизнес столицы»
обращаться по телефонам:
(926) 342-19-12, (977) 713-47-90,
(977) 802-19-12



Все для активной жизни!

КРАСИВЫЕ НОГТИ И КОЖА СТОП – ЭТО РЕАЛЬНО!

Деформированные, утолщенные, крошащиеся, пожелтевшие ногти. Мозоли, натоптыши, трещины на огрубевшей коже стоп. Не нужно мириться с проблемой. Отработанная методика косметического ухода с применением крема «ФУНДИЗОЛ» помогает очистить измененные участки ногтевых пластин, кожи стоп, вырастить новый ноготь.



ЗДОРОВЬЕ СУСТАВОВ, МЫШЦ, СПИНЫ

Обеспечивает радость движения. Перенесенные перегрузки вызывают ограничение движений в любом возрасте. Массаж с использованием косметического крема «ЦИТРАЛГИН» с витамином Е помогает увеличить объем движений, так необходимый для активной жизни. «БИШОФИТ-ГЕЛЬ» — улучшенная формула природного бишофита, богатого минералами, необходимыми для нормальной работы суставов. Присутствие витамина РР усиливает кровообращение в зоне нанесения, что повышает его эффективность.

ЗДОРОВЬЕ БРОНХОВ И ЛЕГКИХ

Самое время для устранения старых проблем с бронхами, подготовки к холодам. Камфара, масло пихты, алоэ, входящие в состав косметического крема «МУКОФИТИН», помогут поддержать в нормальном функциональном состоянии бронхолегочную систему, обеспечивая согревающее действие и бережный уход за бронхами.



ЗАЩИТИТЬСЯ ОТ ХОЛОДОВ

Холодная погода, контакт с людьми в общественных местах увеличивают риск простудиться. Защита от простуды должна быть комплексной. Защитить слизистую носа поможет косметический крем «ВИРОСЕПТ». Профилактическое применение «ВИРОСЕПТА» создает барьер от простуды.



Спрашивайте в аптеках города!
Справки по применению:
(495) 729-49-55
www.inpharma2000.ru

НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМ СРЕДСТВОМ



Tiara Medical®
медицинское оборудование

10 ЛЕТ престиж,
подтвержденный
временем

КОМПЛЕКСНОЕ ОСНАЩЕНИЕ МЕДУЧРЕЖДЕНИЙ

Выберите кабинет
Мы займёмся остальным



под ключ



строительство



проекти-
рование



оснащение
оборудованием

Лидер в комплексном обеспечении ЛПУ



Образцовое оснащение медицинских клиник "под ключ"



Соответствие высоким мировым стандартам



Сервисный центр, техподдержка и ремонт

ЕЩЁ БОЛЬШЕ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ
на www.tiaramed.ru



Звоните прямо сейчас | Звонок бесплатный

8 800 500 26 76

г. Санкт-Петербург, Колпино, ул. Финляндская, 16
info@tiaramed.ru



@tiaramedical



tiaramed



tiaramed



+7 921 182 23 11