

# БИЗНЕС Диалог медиа

ПОДМОСКОВЬЕ

№21 #январь 2017

Терапия для  
импортозамещения.

**ООО «МИТ»**

**АО «ФАРМ-  
СИНТЕЗ»**

За развитие  
отечественной  
фармацевтики

**ООО**

**«СТЕРИН»**

Качество  
мирового  
стандарта

**АЛЕКСАНДР ШИБАНОВ:**

**«Для развития здравоохранения страны  
важно иметь собственную медицинскую  
промышленность»**

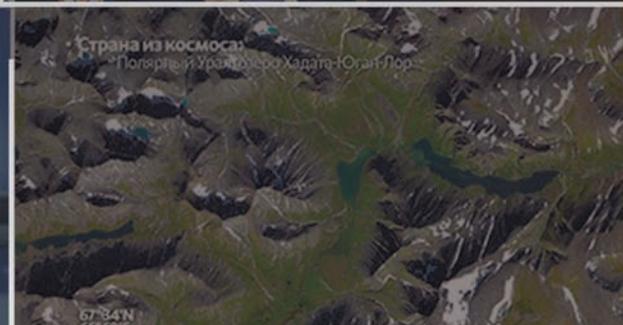


**СТРАНА**  
ТЕЛЕКАНАЛ

# СОЗДАЁМ СТРАНУ САМИ

- РЕГИОНЫ И ИХ ТОЧКИ РОСТА
- МАСШТАБНЫЙ БИЗНЕС И ЭФФЕКТИВНЫЕ СТАРТАПЫ
- ЛЮДИ, КОТОРЫЕ ДОБИЛИСЬ УСПЕХА В СВОЁМ ДЕЛЕ

[www.strana-tv.ru](http://www.strana-tv.ru)



реклама



МОЯ ПЛАНЕТА  
телеканал



живая планета  
телеканал



НАУКА  
телеканал



24 ДОС  
телеканал



ИСТОРИЯ  
телеканал



ТЕЛЕКАНАЛ  
телеканал



ПЛАНЕТА HD  
телеканал



СТРАНА  
ТЕЛЕКАНАЛ



MEDIAMETRICS.RU

ПОДМОСКОВЬЕ



## БИЗНЕС-ДИАЛОГ

*С Марией Суворовской  
и Вадимом Винокуровым*



MEDIAMETRICS.RU



**Обращение генерального директора  
Ассоциации Российских фармацевтических  
производителей  
Виктора Дмитриева.**

***Уважаемые коллеги!***

Московская область на протяжении многих лет занимает лидирующие позиции среди наиболее экономически успешных и динамично развивающихся регионов. Фармацевтическая отрасль является одним из приоритетных направлений развития Подмосквья. Это подтверждает и рост числа предприятий, и ее привлекательность для инвесторов.

В этом – большая заслуга фармацевтических компаний, развивающих производство в Московской области, укрепляющих своей деятельностью её экономический потенциал и инвестиционную привлекательность. Безусловно, успешное развитие региона – также заслуга губернатора Московской области Андрея Юрьевича Воробьева, который создает благоприятные условия для открытия инновационных фармацевтических заводов и непрерывно ведет продуктивный диалог с отраслью.

За последние годы увеличивается поток инвестиций в фармацевтические предприятия Московской области, создаются новые рабочие места и увеличиваются объемы производства. Совместными усилиями бизнеса и власти удастся создать союз науки, образования и производства. Отрадно отметить, что именно Подмосквье выбрано местом проведения Пятой Всероссийской студенческой фармацевтической олимпиады в 2017 году.

Можно с уверенностью сказать, что успех Московской области способствует развитию российской фармацевтической отрасли в целом и отражает ее растущую конкурентоспособность и уверенные позиции на мировом рынке.



**Обращение заместителя председателя  
правительства Московской области,  
министра инвестиций и инноваций  
Московской области  
Дениса Буцаева.**

***Уважаемые коллеги!***

Московская область обладает значительным промышленным потенциалом, основу которого составляют высокотехнологичные производства. Правительство области ведет целенаправленную политику по созданию условий для развития стратегических отраслей региональной экономики. Однако для качественного функционирования экономики требуется эффективная работа по привлечению инвестиций и развитию мер поддержки производителей, на что делает ставку Министерство инвестиций и инноваций Московской области.

25% экономики Московской области – это промышленность с ярко выраженным ядром научно-технических разработок. Подмосковье вошло в пятерку лучших регионов России по реализации программы импортозамещения. Для нашего региона импортозамещение является стратегией долгосрочного развития промышленного потенциала региона. Что касается развития медицинской отрасли, то в Подмосковье выпускается 12% от общероссийского объема фармпродукции и 50% от объема фармпрепаратов Центрального федерального округа. Целью политики импортозамещения в фармацевтической и медицинской отрасли является привлечение частных инвестиций и локализация высокотехнологичных производств на территории региона, создание новых рабочих мест в этом секторе. Определенные успехи уже есть: в ОЭЗ «Дубна», являющейся одной из самых успешных зон технико-внедренческого типа, осуществляют инновационные проекты уже более 120 резидентов.

Подмосковье – ваша область инвестиций!

**Бизнес Диалог Медиа**  
Подмосковье

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса

**«БИЗНЕС-ДИАЛОГ. ПОДМОСКОВЬЕ»:  
РАЗГОВОР О БИЗНЕСЕ И ДЛЯ БИЗНЕСА 16+**

Учредитель и издатель: ООО «БИЗНЕС ДИАЛОГ МЕДИА»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Винокуров

Генеральный директор-главный редактор: Мария Суворовская

Ответственный редактор: Наталья Варфоломеева

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач

Корреспонденты: Мария Башкирова, Наталья Варфоломеева, Лэйсан Рябина, Анна Никифорова.

Дизайн и верстка: Елена Иванова.

Фото: Павел Судариков.

Дирекция развития и PR: Сергей Миронов, Валентина Русанова.

Отпечатано в типографии ООО «Вива-Стар», г. Москва, ул. Электровзаводская, д.20, стр. 3

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции журнала «Бизнес-Диалог. Подмосковье».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «БИЗНЕС ДИАЛОГ МЕДИА»

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС77-65967 от 6 июня 2016 года

Адрес редакции: 143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д.2, пом.1, комн. 23, e-mail: dialog\_media@list.ru

Подписано в печать 19.01.2017 г., тираж – 10000 экземпляров. Цена свободная

Использованы фотографии: studpp.ru, kvd-moskva.ru, zwalls.ru, media-vm.ru, cratia.eu

**Представительское распространение:** администрация губернатора Московской области, правительство Московской области, Московская областная дума, Торгово-промышленная палата Российской Федерации, Торгово-промышленная палата Московской области, территориальные торгово-промышленные палаты Московской области, администрации муниципальных образований Московской области, индустриальные парки и особые экономические зоны Московской области, Общественное объединение «Деловая Россия», свыше 30 отелей и загородных клубов Московской области, бизнес-сообщество Московской области.

**Нас можно увидеть:**

Стойки в Московской областной думе,

В Торгово-промышленной палате Московской области,

В Торгово-промышленной палате РФ,

В Доме правительства Московской области,

В загородных отелях и клубах Московской области.

Подробнее об услугах БИЗНЕС ДИАЛОГ МЕДИА смотрите по адресу:

<http://dialog-biznes.ru/ycnyru>

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале		
2-ая полоса обложки	60 500 рублей	4-ая полоса обложки 69 500 рублей
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей	Разворот (две полосы) 81 500 рублей
3-ая полоса обложки	56 500 рублей	1-ая полоса внутри журнала 69 500 рублей
		Одна полоса внутри журнала 44 000 рублей

«Бизнес Диалог Медиа» выступал информационным партнером:

Областной форум «Я – гражданин Подмосковья», Международный агропромышленный молочный форум, Международный аграрный форум «Овощкульт», финал Национального чемпионата «WorldSkillsRussia», Всероссийская премия «Благое дело», Первый Франко-Российский бизнес-форум, бизнес-форум «Атланты», Российско-Казахский инвестиционный форум, Российско-Азиатский международный бизнес-форум, форум «Энергоэффективное Подмосковье».

«Бизнес-Диалог. Подмосковье» на своих страницах предлагает обзоры деловых новостей и трендов современного бизнеса, рейтинги, интервью, новости экономической и финансовой жизни Московской области, статьи о практических аспектах предпринимательства, управленческих технологиях, календарь деловых событий, коллекцию идей из разных отраслей для желающих заняться новым бизнесом или развить существующий. «Бизнес-Диалог. Подмосковье» продвигает товары и услуги отечественных компаний, фирм и предприятий. Редакция приглашает читателей к информационному взаимодействию, а представителей бизнеса к взаимовыгодному сотрудничеству.

Реклама: 8 (916) 954 78 87; irina\_dlugach@mail.ru



Мария Суворовская,  
главный редактор

*Еще два года назад россияне испытывали сильное волнение по поводу того, что станет с российской медициной в условиях санкций. И если раньше об импортозамещении говорили с некоторым скепсисом, то сейчас можно констатировать, что он ушел. Наша отечественная медицина способна выполнить эту задачу. Уже сегодня в России производится более 70% медикаментов из списка жизненно важных лекарственных препаратов. К 2018 году доля отечественной продукции в этом списке должна составлять уже 90%.*

*Немалую роль в этом процессе играют производители медицинского оборудования и фармацевтических препаратов Московской области. Конечно, однозначно говорить о том, что наши производители готовы полностью заместить все импортные аналоги, преждевременно – слишком уж много пока «подводных камней» на этом пути. Но то, что России удалось справиться с вызовом и, несмотря на санкции, поддерживать медицинское обслуживание на должном уровне, – это очевидно.*

*В нашем новом выпуске журнала «Бизнес-Диалог. Подмосковье» читайте о достижениях подмосковных ученых и производителей в медицинской отрасли.*

6	Импортозамещение – вопрос национальной безопасности. ООО «Эйлитон».
10	В защиту российской фармацевтики. АО «Фарм-Синтез».
13	Конкурентоспособны и востребованы. АО «НИИЭМ».
14	Импортозамещение в деле. ООО «МИТ».
18	Инвестиции в здоровье. Компания ООО МЛТ.
20	ГлавВрач для всей семьи.
22	«Я уколов не боюсь...» ООО «Стерин».
24	Проблемы с закупками. Экспертный взгляд.
26	Россия-Азербайджан: широкий диалог.
30	В борьбе с недугом. Компания «БЕБИГ».





# ЗАДАЧА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ – ВОПРОС НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Здоровье нации является одним из стратегических ресурсов любого государства. Поэтому во всех развитых странах уделяется большое внимание динамичному развитию национальных систем здравоохранения. Нередко программа развития здравоохранения страны выступает как один из важнейших факторов в политической борьбе партий.

Нынешний XXI век с большой уверенностью можно охарактеризовать как век интенсивного развития биомедицинских наук и технологий. Во всем мире на этом направлении концентрируются огромные интеллектуальные и финансовые ресурсы. Объем знаний в области биологии и медицины растет экспоненциально. На основе этих знаний создаются прорывные технологии диагностики и лечения многих заболеваний и благодаря этому

достигается значительный медицинский, социальный и экономический результат. Фарминдустрия и медицинская промышленность приобретают все большую роль в экономике развитых и развивающихся стран. Недалеко то время, когда об экономической мощи государств будут судить не в последнюю очередь по уровню развития этих отраслей.

Следует отметить, что в период с 2006 по 2014 годы материально-техническая база

здравоохранения России претерпела поистине революционные изменения. За эти восемь лет в ходе реализации приоритетного национального проекта «Здоровье» и государственной программы модернизации здравоохранения было закуплено современной медицинской техники на сотни миллиардов рублей. Были построены и оснащены современным оборудованием сосудистые и перинатальные центры, укреплена материально-техническая база ЛПУ, оказывающих экстренную медицинскую помощь пострадавшим в ДТП. В результате этого значительно вырос уровень оказания медицинской помощи как в первичном звене, так и в стационарах. Широко стали внедряться методы высокотехнологичной медицинской помощи.

К сожалению, большая часть закупаемой по государственным программам медицинской техники была импортной. Так, например, доля отечественных приборов для клиничко-

диагностических лабораторий не превышала 10%. В настоящее время оборудование, закупленное в 2006 – 2008 гг., выработало свой ресурс и требует замены. И опять приходится закупать импортную технику, поскольку многие виды медицинского оборудования у нас до сих пор не выпускаются. Но сегодня за эту технику приходится платить в полтора-два раза больше из-за роста курса рубля по отношению к основным валютам. По данным Минздрава России, в 2015 г. было закуплено медицинских изделий на сумму 269,4 млрд руб., из них отечественных медицинских изделий - на сумму 38,3 млрд руб., импортных медицинских изделий – на сумму 231,1 млрд руб. Таким образом, более двухсот миллиардов рублей ушло из российской экономики зарубежным компаниям. Для справки, эта сумма составляет годовой фонд заработной платы города с населением 700 тыс. чел.

Сегодня в непростой ситуации оказалась лабораторная служба здравоохранения страны. Большая часть импортных анализаторов, которыми оснащены клинические лаборатории, требует применения исключительно импортных реагентов. Когда эти приборы закупались, цена на реагенты была приемлемой. Но сегодня за них приходится платить как минимум вдвое больше, а бюджет больниц и поликлиник не только не увеличился, а сокращается. Во многих лабораториях страны сложилась критическая ситуация – нет денег на закупку импортных анализаторов взамен выходящих из строя ранее закупленных, а те анализаторы, которые еще работают, невозможно эксплуатировать из-за недостатка денег на дорогостоящие импортные реагенты. Вследствие этого существует реальная угроза потери достигнутого в ходе реализации государственных программ высокого уровня развития лабораторной службы страны. А это, в свою очередь, неизбежно приведет к снижению качества медицинской помощи в целом, поскольку основной объем диагностической информации о состоянии организма больного дает именно лабораторная диагностика. Врач, лишенный важной диагностической информации, не сможет своевременно и правильно поставить диагноз, и, следовательно, не сможет проводить эффективное лечение.

Для устойчивого развития здравоохранения страны стратегически важно иметь развитую отечественную медицинскую промышленность, обеспечивающую основные потребности медицинских учреждений в оборудовании, расходных материалах и реагентах. Анализ показывает, что цены на медицинские изделия отечественного производства хотя и растут вследствие инфляции и увеличения стоимости применяемых при производстве импортных комплектующих и сырья, но в разы меньше по сравнению с ростом цен на импортные медицинские изделия.

Для создания инновационных медицинских технологий и медицинских изделий необходимы немалые финансовые инвестиции. Но и после создания инновационного изделия

требуются длительное время и существенные затраты для того, чтобы это изделие стало широко применяться в практическом здравоохранении. Иногда на это уходят годы. Мы знаем немало примеров, когда выполненная на высоком уровне научно-исследовательская работа не доводится до серийного производства по причине нехватки финансирования, отсутствия технологической производственной базы, достаточного опыта и квалифицированных кадров, необходимых для продвижения инновационного продукта на рынке. И это вторая фундаментальная причина, почему нашей стране необходимы мощные национальные производители медицинских изделий мирового уровня. В противном случае мы всегда будем в состоянии догоняющего.

Сложившаяся сегодня критическая ситуа-

средств направить на развитие нашей промышленности. На что тогдашнее руководство Минздрава отвечало, что это не их забота, им нужно повышать качество медицинской помощи населению, а за развитие промышленности отвечает Минпромторг. Такой узковедомственный несистемный подход и привел к тому, что для поддержания достигнутого уровня оснащения медучреждений теперь требуется еще больше денег, чем выделялось в годы реализации проекта, а таких денег у государства сегодня нет.

Нельзя сказать, что все это время государство ничего не делало для развития отечественной медицинской промышленности. В январе 2013 г. Минпромторг России утвердил стратегию развития медицинской промышленности Российской Федерации на



## ДЛЯ СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ МЕДИЦИНСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ И МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ НЕОБХОДИМЫ НЕМАЛЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

ция с материально-техническим обеспечением здравоохранения страны является следствием стратегической ошибки, допущенной в период реализации государственных программ развития здравоохранения. Еще на стадии подготовки нацпроекта «Здоровье» отечественные производители предлагали часть

период до 2020 года. На базе этой стратегии была разработана Государственная программа «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» на 2013–2020 годы. С 2011 года действует Федеральная целевая программа «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу», в профессиональных кругах именуемая «Фарма-2020». В общей сложности на реализацию этой программы будет израсходовано более 100 млрд руб. из средств бюджета страны. Однако следует отметить, что на начальном этапе реализации этой программы был реализован недостаточно эффективный механизм конкурсного отбора предприятий, которым предоставлялось государственное финансирование. В результате ряд проектов так и не был доведен до серийного производства. В частности, ряд конкурсов на разработку приборов для клиничко-диагностических лабораторий выиграли компании, которые до этого не имели



опыта таких разработок, хотя по формальным требованиям они отвечали условиям конкурса. И поскольку в типовом государственном контракте того времени работа по проекту должна заканчиваться сдачей документов на регистрацию разработанного прибора, а не началом серийного производства, то и претензий к этим компаниям предъявить нельзя.

Условия государственного финансирования новых разработок в рамках ФЦП кардинально изменились после принятия Постановления правительства от 1 октября 2015 №1048. Теперь государство не дает деньги, а возмещает понесенные предприятием затраты на разработку медицинского изделия. И, самое главное, получатель государственных субсидий обязан обеспечить серийное производство разрабатываемого медицинского изделия и при этом объем реализации за три года серийного производства должен быть в 3 раза выше общей суммы полученных субсидий. При невыполнении этого условия предприятие должно вернуть полученные субсидии. Если бы такие условия действовали с самого начала реализации ФЦП, то сегодня у нас уже серийно производились бы необходимые анализаторы и другие медицинские изделия. Остается только сожалеть, что в новой программе не предусмотрено субсидирование разработок новых приборов, которые крайне необходимы нашим лабораториям.

В настоящее время в стране действует целый комплекс поддержки инновационных предприятий. Их эффективность можно продемонстрировать на примере нашей компании – ООО «Эйлитон». Компания была создана в 2003 г. и занимается разработками и производством медицинских изделий для клинической лабораторной диагностики. В 2012 году компания выиграла конкурс в рамках ФЦП «Разработка технологии и организация производства вакуумных пробирок для взятия венозной крови». В то время огромная потребность удовлетворялась исклю-

чительно за счет импорта. За два года работы по этому проекту компания не только выполнила требования госконтракта: разработала конструкторскую и технологическую документацию, выпустила опытную партию пробирок и подала заявку на регистрацию изделия в Росздравнадзор, но и запустила в эксплуатацию пилотное производство вакуумных пробирок. В 2016 году объем производства пробирок составил 41 млн шт., а в 2017 – более 160 млн шт.

## ТЕМПЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НЕЛЬЗЯ ПРИЗНАТЬ УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНЫМИ. ПО ОЧЕНЬ МНОГИМ НАПРАВЛЕНИЯМ МЫ НАХОДИМСЯ В СИЛЬНОЙ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПОСТАВОК ИЗ-ЗА РУБЕЖА

При планировании пилотного производства вакуумных пробирок встал вопрос о месте его размещения. В то время компания работала на арендуемых площадях в Москве. Создавать производство на арендуемых площадях было очень рискованно. Строить свое производственное здание – дорого и сложно определиться с местом. Решение нашлось, когда мы узнали о существовании в подмосковном городе Дубна особой экономической зоны. Защитив свой бизнес-план в Минэкономразвития России в 2013 году, ООО «Эйлитон» стал резидентом ОЭЗ ТВТ «Дубна», где и

развернул пилотное производство вакуумных пробирок на арендованных площадях ОЭЗ. Для создания полномасштабного серийного производства вакуумных пробирок и других производств мы построили на территории ОЭЗ ТВТ «Дубна» производственный корпус площадью 1450 кв. м. Сегодня предприятие выпускает несколько типов анализаторов, наборов реагентов, вакуумные пробирки для венозной крови и микропробирки для взятия капиллярной крови. В решении задачи создания уникального технологического оборудования для производства микропробирок нам помог Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере:

– профинансировал часть наших затрат в размере 15 млн руб. На сегодня общий объем инвестиций в развитие производства составил более 300 млн руб. Из них 200 млн руб. – это собственные средства предприятия.

Следует отметить, что ОЭЗ ТВТ «Дубна» явилась ключевым фактором в развитии нашего предприятия. Предоставление льготных условий земельного участка для строительства здания, наличие на площадке всех коммуникаций, активная помощь со стороны администрации ОЭЗ в решении множества проблем, помощь со стороны правительства Московской области, в том числе и финансовая, – без всего этого мы не смогли бы обеспечить такое динамичное развитие производства. Особые экономические зоны, такие, как ОЭЗ ТВТ «Дубна», можно сравнить с теплицами, в которых прорастают и набираются сил отечественные инновационные предприятия.

Таких динамично развивающихся предприятий, как ООО «Эйлитон», немало. Но при этом необходимо отметить, что темпы развития отечественной медицинской промышленности нельзя признать удовлетворительными. По очень многим направлениям мы находимся в сильной зависимости от поставок из-за рубежа, и наше отставание от промышленно развитых стран увеличивается. В особенности это касается аналитической техники для клинических лабораторий. Если Россия хочет занять в сфере производства медицинских изделий достойное место в ряду других стран, нам необходимо в довольно короткие сроки решить целый комплекс серьезных проблем. Не решив их, мы можем отстать навсегда.

Прежде всего, необходимо выстроить более эффективное взаимодействие бизнеса медицинской промышленности и государственных институтов. Пока что бывает довольно сложно бизнес-сообществу добиваться принятия важных, а иногда и просто разумных решений и нормативных актов. И федеральные органы исполнительной власти, и законодательные органы должны с большим вниманием и доверием относиться к мнению профессионального сообщества. Основная задача государства – создавать максимально благоприятные условия для развития отечественной промышленности и стимулировать ее развитие в тех направлениях, которые являются наиболее важными для здравоохранения.

ранения. Можно указать основные факторы, которые определяют динамику развития отечественной медицинской промышленности.

**Доступность дешевых кредитов.** Ставки коммерческих кредитов слишком высоки, да и эти кредиты далеко не все отечественные предприятия могут получить в банках из-за отсутствия ликвидных залогов. Фонд развития промышленности предоставляет льготные кредиты, но их объем и доступность очень ограничены. ООО «Эйлитон» не смог получить кредит в ФРП.

**Финансовая поддержка на этапе НИ-ОКР со стороны государства.** Не все проекты, которые получают поддержку со стороны государственных структур, являются важными для здравоохранения, а некоторые из них просто бесполезны. В то же время по ряду очень важных направлений предприятия не могут получить необходимое им финансирование. Для отбора проектов необходимо активнее привлекать экспертное сообщество. Благодаря этому, эффективность государственных затрат на поддержку промышленности значительно вырастет.

**Разумная и эффективная защита внутреннего рынка, создание преимуществ**

года с момента принятия постановления, и ничего страшного не произошло, как покупали импортные медицинские изделия, так и покупают. За очень редким исключением, когда на торги предлагается не менее двух медицинских изделий, полностью отвечающих техническому заданию и имеющих подтверждение российского происхождения. И к тому же виды этих изделий должны присутствовать в списке постановления, который весьма ограничен.

**Сокращение сроков и стоимости регистрации медицинских изделий.** С момента, когда предприятие уже разработало изделие и готово к серийному производству, проходит около года до того, как оно сможет это изделие поставлять своим покупателям. Затратив на разработку и организацию производства немалые деньги, а иногда и взяв для этого кредит, предприятие все время регистрации изделия не получает дохода от его реализации. Для иностранной компании это не проблема. Наш рынок не единственный, на котором они продают свою продукцию. А вот отечественные предприятия несут значительные потери из-за длительных сроков регистрации. Расходы на регистрацию иногда становятся фактически запретительными для



**отечественным производителям.** Это обычная практика, которая применяется во многих государствах, когда необходимо обеспечить развитие стратегически важных отраслей промышленности. Я помню, с каким трудом мы добивались принятия Постановления правительства №102, которое отчасти помогает очень ограниченному числу наших предприятий более уверенно чувствовать себя на отечественном рынке. Сколько было шума и гневных заявлений в средствах массовой информации – если постановление правительства будет принято, то лечебные учреждения не смогут закупать современную импортную технику, здравоохранение рухнет! Прошло почти два

года с момента принятия постановления, и ничего страшного не произошло, как покупали импортные медицинские изделия, так и покупают. За очень редким исключением, когда на торги предлагается не менее двух медицинских изделий, полностью отвечающих техническому заданию и имеющих подтверждение российского происхождения. И к тому же виды этих изделий должны присутствовать в списке постановления, который весьма ограничен.

принятия решения о разработке и организации производства медицинского изделия, когда, с одной стороны, оно необходимо для здравоохранения, но имеет ограниченный рынок. В таких случаях срок окупаемости инвестиций слишком велик. Решением этой проблемы был бы механизм субсидирования затрат отечественного предприятия на проведение испытаний и регистрации медицинского изделия по факту получения регистрационного удостоверения.

Все вышеперечисленные меры должны действовать в комплексе. Отсутствие какой-либо из них существенно снижает эффективность остальных. Наряду с мерами поддержки со стороны государства, нужно, чтобы в са-

## РАЗУМНАЯ И ЭФФЕКТИВНАЯ ЗАЩИТА ВНУТРЕННЕГО РЫНКА, СОЗДАНИЕ ПРЕИМУЩЕСТВ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ

мом профессиональном сообществе отечественных производителей были реализованы важные изменения.

Необходимо кардинально повысить уровень кооперации в отрасли. Отечественным компаниям следует научиться эффективно объединять свои технологические, интеллектуальные и финансовые ресурсы для достижения конечной цели – разработки и производства качественной и конкурентной медицинской продукции. Надеюсь, создание медико-технического кластера Московской области будет хорошим примером кооперации отечественных предприятий медицинской промышленности.

**Постоянная работа, направленная на повышение качества выпускаемой продукции.** Это задача не каждого предприятия в отдельности, а всей отечественной отрасли. Низкое качество изделий одного предприятия бросает тень на всю отрасль. Задача обеспечения высокого качества продукции решается с помощью такого инструмента, как СРО. В 2016 году Ассоциация отечественных производителей медицинских изделий «Национальная медицинская индустрия» получила статус СРО. Но предстоит провести еще большую работу по налаживанию эффективного саморегулирования с одной стороны и вовлечения в это движение большого числа отечественных предприятий.

Необходимо кардинально повысить взаимодействие между отечественной индустрией и академической и вузовской наукой. Я уверен, что здесь кроются огромные возможности для создания инновационных продуктов. Также довольно остро стоит задача подготовки высококвалифицированных кадров. К сожалению, сегодня многие вузы формируют образовательные программы без участия представителей промышленности, т.е. без участия тех, для кого эти вузы готовят специалистов. В результате выпускники таких вузов не могут найти себе работу по специальности.

В заключение хотелось бы сказать следующее. Производство продуктов питания, здравоохранение и оборона страны – это три столпа, на которых основана национальная безопасность. Россия должна быть самодостаточной, как минимум, в этих трех отраслях. И тогда нам не будут страшны санкции и иные политические катаклизмы, происходящие в мире.



## Председатель совета директоров АО «Фарм-Синтез» Анна Назаренко: «Российская фармацевтика развивается, и надо помочь ей в этом!»

Правительство предложило использовать исследования запатентованных лекарств для создания их аналогов. Снять запрет на свободное использование клинических исследований новых препаратов в сентябре 2016 года поручил Минздраву, Минпромторгу и Минобрнауки вице-премьер Аркадий Дворкович. Срок рассмотрения предложения – до 29 декабря 2016 года. Заинтересованные разделились на два лагеря.

Как повлияет нововведение на российский фармацевтический рынок? Наш разговор с председателем совета директоров компании АО «Фарм-Синтез» **Анной Назаренко**.

– *Анна Борисовна, в чем же заключается суть вопроса?*

– Проведение клинических исследований лекарственных средств – обязательная процедура для фармацевтических компаний, выводящих на рынок препараты, не имеющие аналогов.

Сейчас такие исследования вынуждены проводить и производители дженериков. До 2010 года ситуация была иная. При регистрации дженериков использовалась вся клиническая база и данные, которые были наработаны в ходе клинического применения препарата-оригинатора. К этому времени препарат уже выходил из патентной защиты, которая длится в среднем 20 лет.

За этот период отрабатывались показания препарата, внесенные при регистрации. Более того, за годы применения выявлялись и другие свойства лекарства, потому как за два десятилетия он использовался на тысячах, а то и миллионах пациентов.

К окончанию срока патентной защиты это уже была полностью изученная база. Поэтому мне совершенно непонятно, зачем при выходе дженерика проводить новые клинические испытания, которые сделали производители оригинатора 20 лет назад?

Есть отработанные данные по показаниям, противопоказаниям, побочным явлениям, применению с другими лекарственными средствами. И все это находится в базе в открытом доступе, литературных обзорах. Зачем по второму разу делать ту же работу? По дже-



нерикам достаточно было только доказать их идентичность оригинатору, т.е. показать их биоэквивалентность, терапевтическую эквивалентность и эффективность.

В 1961 году в Хельсинки на конференции по клиническим исследованиям было принято решение, что, при условии наличия достоверных данных по применению препарата, клинические испытания проводить не обязательно. Более того, на этой же конференции было решено, что в случае, если на дизайн-исследование было заявлено 500 человек, а неоспоримую достоверность получили на 300 человек, то оставшиеся 200 человек можно исключить из исследования.

Нынешняя инициатива правительства позволит фармкомпаниям, которые производят препараты-дженерики, аналогичные по своему составу и свойствам уже существующим препаратам, беспрепятственно пользоваться исследованиями оригинальных лекарственных средств. Это значительно удешевит и ускорит вывод на рынок дженериков. Законопроект Минздрава – это форма поддержки отечественных фармкомпаний, специализирующихся на производстве аналогов зарубежных препаратов.

*– Как скажутся нововведения на импортозамещении в России?*

– Если власти хотят реально помочь развитию программы импортозамещения в фармацевтике, то запрет на свободное использование данных клинических исследований надо однозначно отменять. В противном случае эффективного импортозамещения не получится. Отмена запрета, очевидно, невыгодна

зарубежным фармацевтическим компаниям, потому как ввод на российский рынок дженериков российского же производства, да и еще по более низким ценам, спровоцирует повышение конкуренции.

*мурынку...*

– Вы знаете, на самом деле это не самое страшное, что может произойти. Где они, иностранные инвесторы? «Фарм-Синтез» является современным предприятием полного



Мы же успешно производим свои дженерики, причем в некоторых случаях успешно обходим и патентную защиту, выпуская и доказывая свою собственную, отличную от оригинатора технологию производства.

*– Существует мнение, что с отменой запрета иностранный инвестор потеряет интерес к российскому фармацевтическому*

цикла, осуществляющим выпуск готовых лекарственных средств из фармацевтических субстанций собственного синтеза, и что-то мы вокруг себя ни одного иностранного инвестора заинтересованного не заметили. Они вкладывают в свои производства. Конечно, есть жизненно необходимые препараты зарубежного производства, они защищены патентом. И это хорошо, пусть они помогают и российским пациентам вылечиться тоже. Но существует и довольно широкий пул препаратов, который мы можем выпустить сами и дешевле. В таких моментах надо разбираться детально.

*– А не повлечет ли решение правительства торможение в развитии отечественной фармотрасли? Все переключатся на дженерики и не будут создавать новые лекарства, ведь «повторить», наверное, проще, чем «изобрести»?*

– Не согласна. Новая молекула – это всегда выгодно, потому как вы ее защищаете патентом, и у вас 20 лет бесконкурентного поля. Это очень хорошо для бизнеса, когда у вас 20 лет нет конкурентов по препарату. Поэтому все фармкомпании к этому стремятся. Тем более мы открываем новые возможности для излечения тяжелых заболеваний.

*– При отмене запрета какие различия в исследованиях все-таки останутся между оригинальным препаратом и его дженериком?*

– При регистрации дженериков будет



“  
ПРИ РЕГИСТРАЦИИ  
ДЖЕНЕРИКОВ БУДЕТ  
ДОКАЗЫВАТЬСЯ  
БИОЭКВИВАЛЕНТНОСТЬ,  
ТЕРАПЕВТИЧЕСКАЯ  
ЭКВИВАЛЕНТНОСТЬ  
И ЭФФЕКТИВНОСТЬ.  
”



доказываться биоэквивалентность, терапевтическая эквивалентность и эффективность.

Это долгий процесс, занимающий до двух лет. Но этим подтверждается качество препарата. Бывает, что дженерик получается лучше препарата-оригинатора. Потому как оригинальный препарат за 20 лет полностью изучен, и в дженерике можно сделать, например, меньше вредных примесей. Часто дженерики появляются в новых лекарственных формах. Например, оригинатор выпускается в форме инъекций, а дженерик сделан в интраназальной форме, что в некоторых случаях более эффективно для усвоения организмом, например, при инсультах, черепно-мозговых травмах. Есть случаи, когда за 20 лет применения оригинального препарата выясняется, что он лечит и иные болезни. Тогда дженерик можно выпустить для других показаний в отличной от оригинатора дозировке.

*– Чем невыгодна отмена запрета на клинические исследования дженериков производителям оригинальных препаратов?*

– Конкуренцией. В настоящий момент по истечении 20-летнего срока действия патентного права есть еще запас в несколько лет, пока проходят исследования дженериков. После вывода дженерика на рынок сразу падает цена и спрос на оригинал. Некоторые компании, выпустившие оригинальный препарат, после выхода дженерика снимают его с производства – становится невыгодно.

*– Но «Фарм-Синтез» выпускает же еще и оригинальные препараты. Почему же вы тогда радуете за отмену запрета?*

● ● ●  
МЫ ПОМОЖЕМ  
БЫСТРОМУ И  
ЭФФЕКТИВНОМУ  
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ  
В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ  
ОТРАСЛИ  
● ● ●

– Сложный вопрос, и в тоже время очевидный ответ. Так как мы занимаемся и производством дженериков, то хотим их выпускать как можно больше, чтобы заработанные средства вкладывать в разработку новых оригинальных молекул, что дает толчок для российской фармацевтики. Тем самым мы поможем быстрому и эффективному импортозамещению в фармацевтической отрасли.

*– Что, на ваш взгляд, еще мешает развиваться отечественной фарминдустрии?*

– Законодательство меняется с такой скоростью, что мы не успеваем реагировать на все изменения. Ввели запрет, отменили запрет. Хотелось бы, чтобы этот процесс был последовательным, а участников фармацевтического рынка предупреждали о грядущих переменах заранее, дабы мы успевали эффективно реагировать. Я считаю, что ко всем вопросам надо подходить детально, просматривая их последствия на несколько шагов вперед. Российская фармацевтика развивается, и надо помочь ей в этом!

*Беседовала Наталья Варфоломеева*

# КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫ И ВОСТРЕБОВАНЫ

Научно-производственному комплексу медицинской техники (НПК МТ) АО «НИИЭМ» в декабре исполнится 25 лет. Однако сам институт основан на много раньше.

Производство медицинских рентгеновских аппаратов было организовано в 1991 году. Сегодня институт успешно занимается разработкой, производством, техническим обслуживанием стационарных, передвижных рентгеновских аппаратов и маммографов.

В линейке предприятия есть и совершенно уникальные образцы: маммограф рентгеновский цифровой и палатный цифровой аппарат на базе плоскочувствительного детектора, которые не имеют аналогов российского производства. При этом маммографы рентгеновские цифровые МРЦ-«ТМО» и палатные цифровые аппараты на базе плоскочувствительного детектора успешно вписываются в рамки программы импортозамещения, ни в чем не уступая в качестве подобным аппаратам зарубежных производителей. Более того цена указанных аппаратов в среднем в 2 раза ниже зарубежных аналогов. В целом, в разработках АО «НИИЭМ» немало проектов в соответствии с актуальным сегодня принципом импортозамещения. Активно ведутся работы по созданию установки рентген-хирургической передвижной типа С-дуга, высокопольного магнитно-резонансного томографа (МРТ) и некоторых других.

В настоящее время основными заказчиками медоборудования, производимого институтом являются ЛПУ, частные клиники, мед.санчасти по всей территории России, крупные медицинские центры – в частности в институте им. Н.В. Склифосовского. В борьбе за право поставки в один из лучших институтов «Скорой помощи» страны участвовали

как отечественные, так и зарубежные производители.

Продукция АО «НИИЭМ» успешно заняла первую позицию в аукционе и уже в начале 2016 года 7 палатных аппаратов производства АО «НИИЭМ» были поставлены, введены в эксплуатацию в институте им. Н.В. Склифосовского. По результатам почти года эксплуатации, аппараты получили высокую оценку требовательного заказчика.

Востребованность и результаты клинической работы рентгенаппаратов производства АО «НИИЭМ» в очередной раз доказывают, что отечественное оборудование сегодня может полноценно конкурировать с зарубежными аналогами.

Маммограф рентгеновский цифровой МРЦ-«ТМО»



*Генеральный директор  
ООО «Минимально инвазивные  
технологии»,  
Лауреат премии  
Правительства РФ в области  
науки и техники, д.т.н.  
Юрий Андреев.*

## ВОПРОСЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ В РОССИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «МИНИМАЛЬНО ИНВАЗИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ» (МИТ)



Отличительной особенностью современного подхода к лечению большинства хирургических заболеваний является стремление к использованию минимально инвазивных технологий.

Минимально инвазивные медицинские технологии (совокупность методов, выполняемых под контролем различных способов медицинской визуализации: рентгенотелевидения, эндоскопии, ультразвука, с применением специального оборудования и медицинских инструментов, позволяющих значительно уменьшить хирургическую агрессию) прочно завоевали одно из ведущих мест практически во всех направлениях медицины, как самые передовые и перспективные.

Предприятие ООО «МИТ» начинало свою деятельность по разработке специальных наборов медицинских инструментов с 1992 г. Это время совпало с началом активного внедрения новых технологий в медицинскую практику.

При анализе существующего современного оснащения хирургических операционных оборудованием и специальными наборами медицинских инструментов для минимально инвазивных технологий мы исходили из задач, которые стояли в основе системы здравоохранения, а также базировались, прежде всего, на уже существующих новых медицинских методиках в эндоурологии, детской урологии и хирургии, хирургической гепатологии, общей хирургии, эндоскопической хирургии желудочно-кишечного тракта, онкологии, гинекологии, ангиологии и сосудистой хирургии, которые доказали свое преимущество перед стандартными методами «открытой хирургии».

Одной из основных задач в создании многофункциональной операционной для минимально инвазивных вмешательств в



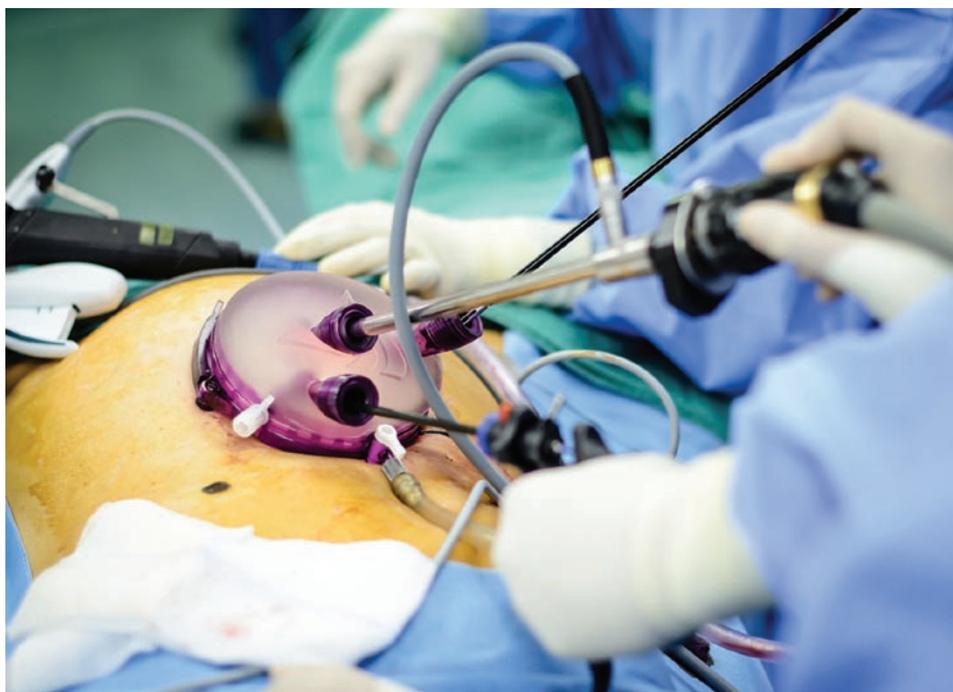
**МИНИМАЛЬНО ИНВАЗИВНЫЕ  
МЕДИЦИНСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ  
ПРОЧНО ЗАВОЕВАЛИ  
ОДНО ИЗ ВЕДУЩИХ МЕСТ  
ПРАКТИЧЕСКИ ВО ВСЕХ  
НАПРАВЛЕНИЯХ МЕДИЦИНЫ,  
КАК САМЫЕ ПЕРЕДОВЫЕ И  
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ.**

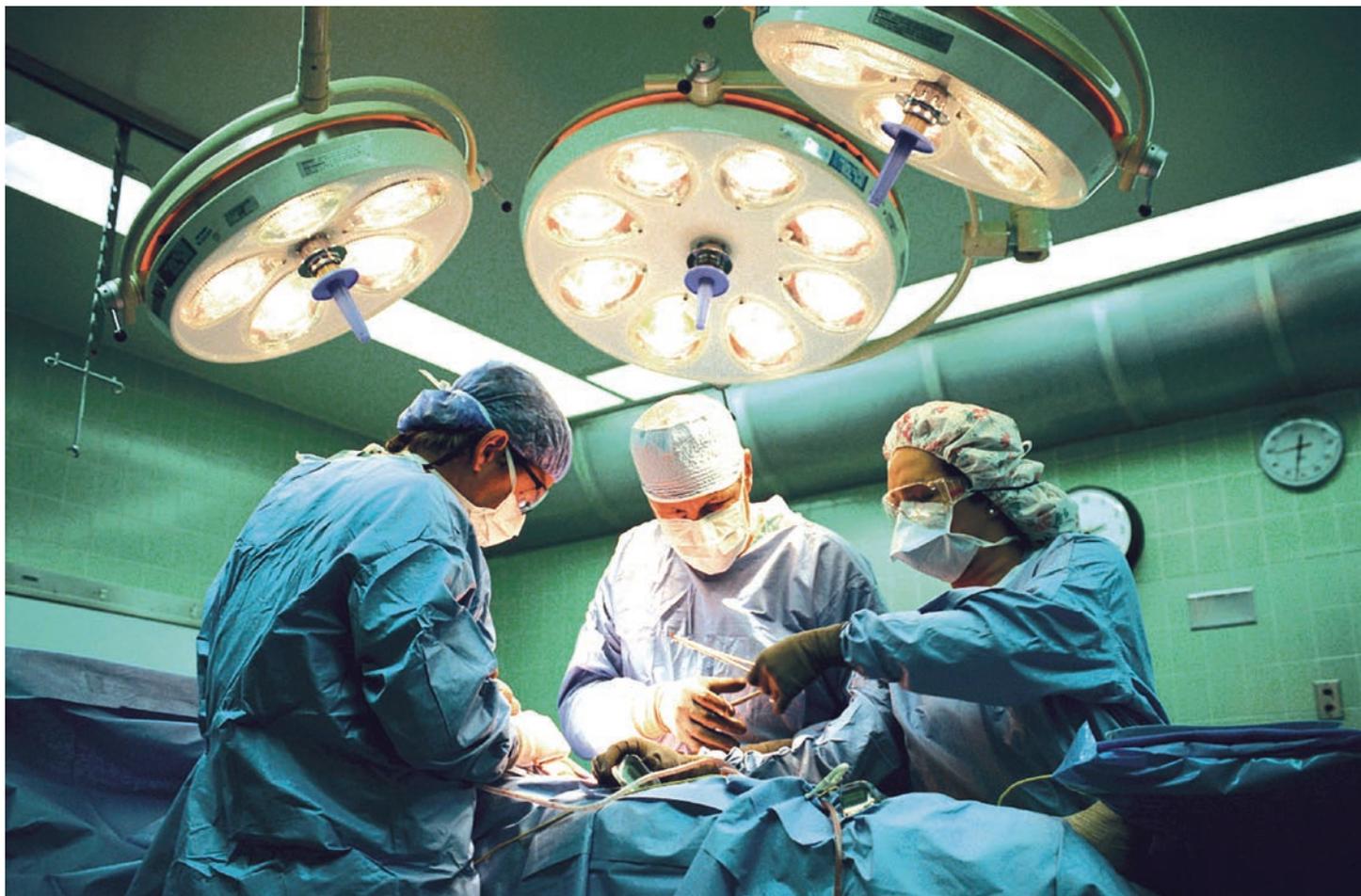
современных условиях является интегрирование всех систем визуализации в один комплекс, который позволит применять как отечественное, так и зарубежное оборудование, а также разработка и укомплектование такого комплекса специальными наборами инструментов для диагностических и лечебных вмешательств под контролем ультразвука, эндоскопии и рентгенотелевидения для различных направлений медицины.

Кроме того, в современных условиях необходимо осуществление принципов доказательной медицины. Цифровая архивация видеоизображений со всех источников визуализации и озвучивание операций необходимы для доказательства правильности проведения операций и объема оперативных вмешательств перед страховыми компаниями для защиты от неправомерных действий как врача, так и пациента, для соблюдения преемственности в лечении и реабилитации больных, возможности оказания им квалифицированной консультативной помощи в отдаленных регионах передачей данных по каналам интернет или телекоммуникационным каналам, обеспечения подключения системы архивации из операционной к компьютерным сетям отделения или всего лечебного учреждения.

Поставленные задачи были решены, и в 2007 г. был зарегистрирован в Росздравнадзоре лечебно-диагностический комплекс «ЭНДО-МИТ» с наборами медицинских инструментов, в 2012 г. – модернизированный комплекс «ЭНДО-МИТ-М», а в 2013 г. – наборы медицинские для минимально инвазивных вмешательств к лечебно-диагностическому комплексу «Эндо-МИТ-М».

В начальный период нашей деятельности мы старались копировать зарубежные инструменты, однако это был ошибочный путь.





Почти все новые зарубежные изделия и наборы инструментов запатентованы, и их копирование является нарушением патентного законодательства. Копирование же инструментов, созданных 20 лет назад, бесперспективно, мы будем отставать в медицинских технологиях по крайней мере на 20 лет (срок действия патента). Поэтому мы пошли по пути создания новых инструментов или модернизации существующих аналогов, тесно работая с кафедрами последипломного образования, научно-исследовательскими институтами. К настоящему времени получено 14 патентов на изобретения и полезные модели, которые были внедрены в серийное производство и применены в практическом здравоохранении.

Разработка, производство и внедрение в медицинскую практику лечебно-диагностического комплекса «ЭНДО-МИТ» с наборами специальных медицинских инструментов в составе дистанционного литотриптора были удостоены премии Правительства РФ в области науки и техники за 2009 г.; в 2011 г. предприятие ООО «МИТ» стало лауреатом премии РСПП за лучшие инновационные разработки.

В настоящее время предприятие выпускает более 4000 типоразмеров инструментов. Около 90% выпускаемых ООО «МИТ» медицинских изделий в Российской Федерации не производится, т.е. практически вся номенклатура медицинских инструментов является

МЫ ПОШЛИ ПО ПУТИ  
СОЗДАНИЯ НОВЫХ  
ИНСТРУМЕНТОВ ИЛИ  
МОДЕРНИЗАЦИИ  
СУЩЕСТВУЮЩИХ  
АНАЛОГОВ, ТЕСНО  
РАБОТАЯ С КАФЕДРАМИ  
ПОСЛЕДИПЛОМНОГО  
ОБРАЗОВАНИЯ, НАУЧНО-  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИМИ  
ИНСТИТУТАМИ

импортозамещающей, кроме того, за 2015 год около 60% реализуемой продукции защищены патентами Российской Федерации. Предприятие готово увеличить объемы выпускаемой продукции в 2–3 раза. В среднем цены на продукцию предприятия в 1,5–4 раза ниже ближайших зарубежных аналогов.

В 1990-е и 2000-е годы основными поставщиками медицинских изделий для минимально инвазивных вмешательств в России были зарубежные компании. Наконец-то правительство обратило внимание на вопросы импортозамещения и в том числе в вопросах закупки отечественных медицинских изделий. Вышло долгожданное постановление Правительства Российской Федерации №102 от 05 февраля 2015 г. «Об установлении ограничения допуска отдельных видов медицинских изделий, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд», в котором перечень видов медицинских изделий будет расширяться. Однако в этом постановлении есть некоторые ограничения, которые могут препятствовать закупкам инновационных запатентованных российских медицинских изделий. В пункте 2 постановления указано, что для целей осуществления закупок отдельных видов медицинских изделий, включенных в перечень, могут участвовать не менее 2 поставщиков и при условии, что в заявке



не содержатся предложения о поставке одного и того же вида медицинского изделия одного производителя. Это противоречит положению Гражданского кодекса Российской Федерации, так как в случае поставок запатентованных изделий право авторства на изобретение, полезную модель или промышленный образец может принадлежать одному предприятию, при условии заключения лицензионного договора с патентообладателями (глава 72 Патентное право, статья 1356 и статья 1367 Гражданского кодекса РФ, часть четвертая). Это положение необходимо исправлять, разрешив участвовать одному поставщику медицинских изделий с предоставлением в конкурсную комиссию копии патента и лицензионного договора.

Второй важный момент, которого ждут производители медицинских изделий, – это решение вопроса о снятии 18% НДС и частично таможенных пошлин при ввозе комплектующих и материалов для производства жизненно важных медицинских изделий. Зарубежные медицинские изделия, входящие в перечень жизненно важных и зарегистрированные в РФ, освобождены от уплаты НДС при ввозе, а российские производители поставлены в неравные условия, что снижает конкурентоспособность отечественной продукции на аналогичные изделия.



*Лечебно-диагностический комплекс «ЭНДО-МИТ-М».*

**143987, городской округ Балашиха Московской обл.,  
мкр. Железнодорожный, ул. Советская, д. 61.  
тел./факс (495) 522-1625, 522-7034, 522-4474.**

**E-mail: mit\_ltd@mail.ru**

**www.ooo-mit.ru**

# ИНВЕСТИЦИИ В ЗДОРОВЬЕ

Сегодня все больше внимания уделяется отечественному производству. И причина не только в вводимых санкциях и контрсанкциях. Скорее всего, настала пора повернуться лицом к отечественному производителю и убедиться, что многие российские товары успешно конкурируют с импортными.

## ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ДЕЛЕ

В 2013 году на территории ОЭЗ «Дубна» появился новый резидент – компания ООО МЛТ, которая занимается разработкой и производством медицинских изделий для клинической лабораторной диагностики. Одно из направлений ее работ связано с приборами и реагентами для исследования системы гемостаза (гемостаз – комплекс реакций организма, регулирующих «свертываемость крови» для предупреждения и остановки кровотечений – прим. авт.). Анализаторы показателей гемостаза (коагулометры) необходимы для профилактики и лечения тяжелых заболеваний: инфарктов, инсультов, тромбозов. Простые в использовании, компактные и недорогие коагулометры, выпускаемые ООО МЛТ, должны быть в каждой больнице и поликлинике, т.к. биопробы для анализа системы гемостаза крайне нежелательно транспортировать. Результаты анализов очень чувствительны к нарушению жестких требований по времени от забора крови до начала анализа, к тряске, перегреву или охлаждению проб.

Второе направление работ компании – приборы и реагенты для окраски микроскопических препаратов (для гематологии, цитологии, микробиологии, паразитологии, гистологии), которые также рассчитаны на использование во всех ЛПУ, с учетом их гибкости (подстройка прибора под задачи конкретной лаборатории), простоты в обслуживании и экономичности (можно использовать отечественные реагенты). Эти приборы необходимы для самых разных исследований – от общего анализа крови до анализов на онкозаболевание.

Компания ООО МЛТ успешно развивается. В 2015 году предприятие получило лицензию на осуществление деятельности по производству и ремонту медицинских изделий. Зарегистрированы Росздравнадзором и серийно производятся анализаторы показателей гемостаза с принадлежностями (варианты исполнения АПГ2-03П, АПГ2-03ПХ, АПГ4-03П, АПГ4-03ПХ), устройство для фиксации и окраски мазков крови УФОМК-02, автомат окраски мазков в исполнении АФОМК-16 и АФОМК-16-Про. Эти приборы уже более года поступают в ЛПУ России. Ведется строительство производственно-складского комплекса в ОЭЗ «Дубна» для расширения производства.

Активно проводятся новые разработки. На стадии ОКР находится коагулометр-автомат, к сожалению, с некоторыми задержками по отношению к запланированным срокам из-за сложности отдельных технологических решений. В соответствии с бизнес-планом проведены работы по разработке автомата для специальных окрасок биологических препаратов. В настоящее время на базе НУЗ «Дорожная клиническая больница» на ст. Воронеж-1 ОАО «РЖД» проводится отработка методик окраски. Разработан ряд методик для ок-

раски гистологических препаратов. Открыты новые, внеплановые НИОКР по разработке автомата окраски мазков и гистологических препаратов с 16 станциями, включая загрузочный шлюз, и штативами на 25 стёкол. Окончание работ планируется в 2017 году.

Все изделия, выпускаемые и разрабатываемые ООО МЛТ, являются импортозамещающими, поскольку не только дешевле и экономичнее зарубежных аналогов, но более приспособлены к нуждам российских потребителей. Более того, как показало участие компании в самой крупной медицинской международной выставке – MEDICA-2016, проходившей в г. Дюссельдорфе (Германия), автоматы окраски мазков АФОМК-16, АФОМК-16-25 имеют хороший экспортный потенциал, планируется сертифицировать их в ЕС и экспортировать в Европу.

## ПРОДУКТИВНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Активное развитие предприятия в наукоёмких направлениях бизнеса, особенно в разработке и производстве высокотехнологичных медицинских изделий, невозможно без сотрудничества с другими компаниями, имеющими опыт таких работ. Компания ООО МЛТ для проведения в очень короткие сроки исследовательских и конструкторских разработок и постановки изделий на производство использовало, в первую очередь, опыт прошлых лет, предыдущие наработки и кадровый потенциал ООО ЭМКО, являющейся признанной компанией по разработке и производству медицинских изделий и одним из учредителей ООО МЛТ. В дальнейшем планируется развивать ООО МЛТ в рамках Группы компаний ЭМКО, в тесной связи с ООО ЭМКО. Продвигать и реализовывать продукцию планируется с использованием маркетинговых возможностей и бренда «ЭМКО», известного потребителю с начала 90-х годов.

Сотрудничает компания и с государственными организациями. В 2016 году по программе «Коммерциализация» в федеральном Фонде содействия инновациям на условиях софинансирования ООО МЛТ был получен грант на оснащение производства и вывод на рынок разработанных изделий, что существенно помогло предприятию. Кроме того, в 2016 году ООО МЛТ получило поддержку и от правительства Московской области. При сотрудничестве с ООО «Инжиниринговый инкубатор» (ОЭЗ «Дубна») был заключен договор на разработку и изготовление пресс-форм для литья из пластмассы некоторых деталей и комплектующих медицинских изделий с частичной компенсацией затрат за счет средств федеральных субсидий в рамках программы развития инновационного территориального кластера ядерно-физических и нанотехнологий в г. Дубне. Эти работы осуществляются во взаимодействии с ООО «Полипак» (г. Дубна), где в последующем, начиная уже с 2017 года, с использованием изготовленной

технологической оснастки, будут изготавливаться пластиковые комплектующие приборов.

ООО МЛТ всегда открыто для взаимовыгодного сотрудничества.

## «ПОДВОДНЫЕ КАМНИ» ПРОИЗВОДСТВА

Цикл разработки нового изделия занимает, как правило, более двух лет, да ещё процесс регистрации медицинского изделия длится обычно не менее года. Излишне сложная, длительная и затратная процедура регистрации значительно затрудняет выход медицинских изделий к потребителям в ЛПУ. Поэтому, по мнению руководства ООО МЛТ, для отечественных разработчиков и производителей сложных медицинских изделий затраты на государственную регистрацию должны субсидироваться, а процедура регистрации должна быть упрощена, особенно для изделий, не связанных с высоким риском применения. Субсидироваться, уверены в компании, должны и затраты на сертификацию медицинских изделий за границей, включая необходимую сертификацию системы менеджмента качества по ISO 13485.

К производству медицинских изделий предъявляются, естественно, особые требования. В частности, они относятся и к помещениям. Невозможно производить качественные медицинские изделия на современном уровне без наличия специализированных помещений. Между тем, государственные меры поддержки строительства таких помещений недоступны для малых и средних предприятий. Практически недоступны и кредитные ресурсы для этих целей.

Важнейшее направление стимулирования развития национальной медицинской промышленности – стимулирование спроса, что в настоящее время практически не используется. В условиях недостаточного финансирования здравоохранения России ожидать расцвета медицинской промышленности не приходится. Увеличение инвестиций в здоровье нации необходимо. При этом следует должный контроль устанавливать и на расходование выделяемых на здравоохранение средств. Сейчас же зачастую при закупках предпочтение отдаётся импортной медицинской технике с дорогими расходными материалами.

Значительным вкладом в оздоровление жителей Подмосковья могли бы стать программы профилактики и лечения, ориентированные на использование отечественных медицинских изделий. Использование отечественных приборов и технологий, расходных материалов в разы дешевле, чем импортных. Итоговая экономия будет значительной, особенно, если принять в расчёт сокращение затрат на лечение и реабилитацию больных.

В инициативном порядке Группой компаний ЭМКО на безвозмездной основе уже поставлены в Дубненскую городскую больницу автомат окраски мазков и два коагулометра. Компания МЛТ предлагает осуществить в Подмосковье программу профилактики заболеваний системы кровообращения и программу скрининга на рак шейки матки с использованием выпускаемых ею приборов, гарантируя льготные цены, возможность отсрочки платежа, обучение персонала больниц и поликлиник.

Так давайте же делать совместные шаги на пути оздоровления жителей Подмосковья!

# КОАГУЛОМЕТРЫ ЭМКО



**АПГ2-02** Двухканальный полуавтоматический анализатор показателей гемостаза.

**АПГ2-02П** Двухканальный полуавтоматический анализатор показателей гемостаза. Встроенный принтер.

**АПГ4-02П** Четырехканальный полуавтоматический анализатор показателей гемостаза. Встроенный принтер.

**АПГ2-03П** Двухканальный полуавтоматический анализатор показателей гемостаза. Сенсорный экран, встроенный контроль качества ( по приказу МЗ РФ №220), принтер.

**АПГ2-03ПХ** Двухканальный полуавтоматический анализатор показателей гемостаза. Сенсорный экран, встроенный контроль качества (по приказу МЗ РФ №220), принтер, возможность выполнения хромогенных тестов.

**АПГ4-03П** Четырехканальный полуавтоматический анализатор показателей гемостаза. Сенсорный экран, встроенный контроль качества (по приказу МЗ РФ №220), принтер.

**АПГ4-03ПХ** Четырехканальный полуавтоматический анализатор показателей гемостаза. Сенсорный экран, встроенный контроль качества ( по приказу МЗ РФ №220), принтер, возможность выполнения хромогенных тестов.



ГРУППА КОМПАНИЙ ЭМКО

129301, г. Москва, ул. Касаткина, д. 11, стр.1;  
телефон/факс: +7 (495) 287-81-00, 287-84-00;  
[www.emco.ru](http://www.emco.ru), [emco.sale@bk.ru](mailto:emco.sale@bk.ru), [emco@bk.ru](mailto:emco@bk.ru)

# АВТОМАТЫ ОКРАСКИ

- Высококачественная однотипная окраска микроскопических препаратов
- Открытая система (любые реагенты и методики)
- Высокая производительность
- Реализация сложных методик (окраска по Папаниколау, гистология)
- Безопасные условия труда
- Низкая себестоимость окраски
- Шесть приборов, 6-8-13-16 станций:  
АФОМК-6, АФОМК8-Г-01, АФОМК8-В-01,  
АФОМК-13-ПАП, АФОМК-16, АФОМК-16-25



# ЭМКОСТЕЙНЕР

# ГлавВрач для всей семьи



## «ГлавВрач» – это надежность!

«ГлавВрач» – сеть многопрофильных медицинских центров.

Первая клиника сети была открыта в 2009 году в Наро-Фоминске.

За семь лет развития и плодотворной работы сеть расширилась до нескольких медицинских центров, функционирующих в разных городах Московской области.

В настоящее время клиники «ГлавВрач» работают в Наро-Фоминске, Подольске, Одинцове и Королёве.

Медицинский центр «ГлавВрач» является официальным техническим партнёром Всемирных Игр Победителей фонда Чулпан Хаматовой «Подари жизнь».

Газета «ГлавВрач», выпускаемая медицинским центром, была удостоена приза Торгово-промышленной палаты Московской области в номинации «Бизнес-содействие».

## «ГлавВрач» – это комфорт!

Просторная зона ресепшн наших центров позволяет пришедшим за медицинскими услугами с комфортом провести минуты ожидания: на мягком диване, за чашечкой кофе или просмотром телепередач. А вежливый



и улыбчивый персонал своевременно сообщит о готовности доктора к приёму или пригласит на процедуру. Почти по каждому направлению в центре работают высококвалифицированные специалисты, как мужчины, так и женщины. Что немаловажно для пациентов урологического, проктологического отделений и отделения сердечно-сосудистой хирургии, которые могут выбрать врача в соответствии с религиозными соображениями или исходя из собственных предпочтений и психологического комфорта.

## «ГлавВрач» – это оборудование экспертного класса!

Медицинский центр «ГлавВрач» использует

в работе исключительно оборудование экспертного уровня ведущих западных и российских производителей:

- **Ультразвуковая система Philips HD-15 (США);**
- **Радиохирургический нож Meyer-Haake (Германия);**
- **Электрокардиограф WelchAllyn (США);**
- **Видеокольпоскоп Leisegang (Германия);**
- **Акушерский компьютерный монитор МАК-02-Ч (Россия).**

## «ГлавВрач» – это доверие!

Тема материнства и детства является ведущей в работе сети медицинских центров «ГлавВрач». Мы понимаем, что здоровье человека формируется задолго до его рождения!

Отделение акушерства и гинекологии медицинского центра «ГлавВрач» – это консультации опытных акушеров-гинекологов, которые являются докторами высшей категории и кандидатами медицинских наук. Индивидуальная специализированная помощь направлена на поддержание здоровья женщины, профилактику и лечение гинекологических заболеваний.

Для будущих мам в наших клиниках «ГлавВрач» действуют программы ведения бе-

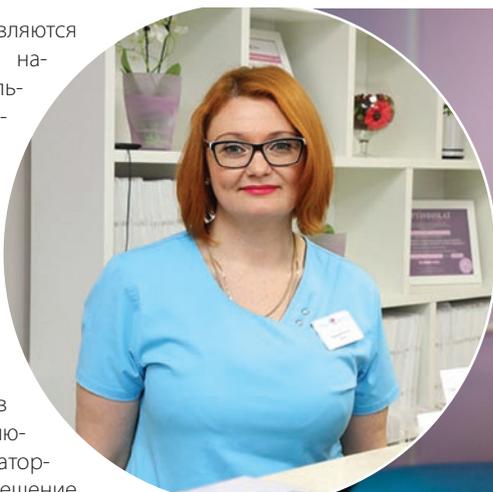
ременности, которые являются прекрасной альтернативой наблюдению в женской консультации. Забота о своём здоровье и здоровье будущего ребёнка, уверенность в компетентности специалистов, индивидуальный подход, отсутствие очередей, возможность самой выбрать врача – преимущества, которые обеспечат комфорт и спокойствие, так необходимые будущей маме в этот период. Программы включают в себя полную лабораторную и УЗИ-диагностику, посещение врачей-специалистов. После окончания курса женщина получает все необходимые документы для приёма в роддом.

Найти хорошего врача для ребёнка мечтают все мамы и папы. В медицинских центрах «ГлавВрач» работают лучшие детские доктора.

Педиатрическое отделение представлено докторами всех необходимых смежных детских специальностей: детский гинеколог, уролог, травматолог, лор, аллерголог-иммунолог, офтальмолог, невролог.

В клиниках открыты прививочные кабинеты, в которых проводятся профилактические прививки. Начиная с составления индивидуального календаря прививок, осмотра ребёнка, ведения документации и до наблюдения после вакцинации, а также оповещения родителей о предстоящих прививках.

Мы предлагаем мамам и папам заблаговременно обеспечить ребёнка необходимым набором профилактических медицинских услуг по программе прикрепления. Программа прикрепления – это своего рода годовой абонемент в медицинский центр «ГлавВрач». Преимуществом программы прикрепления к медицинскому центру является стоимость медицинских услуг, в отличие от стоимости разовых посещений клиники услуги предоставляются со скидкой до 20%.



**В программу прикрепления входят:**

- личный врач – педиатр;
- профилактический осмотр врачей-специалистов (хирург, лор, невролог, ортопед);
- сдача анализов;
- УЗИ;
- прививки.

**Программы прикрепления рассчитаны на разный возраст ребёнка.**

### «ГлавВрач» – это понимание!

Медицинский центр «ГлавВрач» высоко ценит доверие своих пациентов, и для тех, кто неоднократно прибегает к услугам клиники, предлагает воспользоваться преимуществами программы лояльности.

Программа лояльности – это система скидок для пациентов, членов их семей, а также родственников и друзей. Скидка по данной программе рассчитывается из общей суммы услуг клиники.

Медицинский центр «ГлавВрач» несёт ответственность за своих пациентов. Бывают ситуации, когда медицинскую помощь нельзя оказать в рамках клиники. В таких случаях врачи направляют пациента к партнёрам сети, а это крупные центры г. Москвы и Подмосковья.



Сотрудники медицинского центра «ГлавВрач» рады помочь каждому обратившемуся. Каждому, кто заботится о своём здоровье. Каждому, кто не дожидается болезней и хочет как можно дольше оставаться полным жизненных сил и энергии!

*Беседовала Мария Башкирова*





## ООО «СТЕРИН»

Вот уже второй десяток лет российское предприятие ООО «Стерин» производит одноразовые медицинские шприцы типа «Луер» с качеством, соответствующим мировым стандартам. Эти медицинские шприцы одноразового использования пользуются спросом в медучреждениях России, СНГ и за рубежом.

### ИСТОРИЯ КОМПАНИИ

Без одноразовых шприцев не обходится ни одно лечебное учреждение. Их используют и в отдаленной деревенской больнице, и в стольном медцентре.

А совсем недавно, каких-нибудь 20 лет назад, шприцы считались дефицитом и ввозились из-за рубежа. Были нужны собственные, российские производители. В 1992 году в одном из цехов легендарного «МИГа», в рамках проходившей тогда конверсии, было организовано ЗАО «Стерин» (сейчас ООО «Стерин»), на котором началось производство трехдетальных шприцев вместимостью 5 мл.

Почему именно трехдетальных? Производство тогда строилось на отечественном оборудовании, которое уступало по качеству импортным образцам. Третий компонент – манжета – давал шприцу улучшенные, по сравнению с двухкомпонентным исполнением, герметичность и плавность хода при

введении инъекций. Недостатком конструкции были дороговизна манжеты и технические проблемы с ее производством в стране. Встал вопрос о производстве собственной манжеты с качествами, позволяющими быстро и дешево производить изделие. И через некоторое время был разработан экологически чистый материал эластомер, позволяющий изготавливать манжету методом литья под давлением, как и все остальные детали шприца.

Дополнительным преимуществом этого уникального материала стала простота утилизации: для вторичной переработки шприц с манжетой из эластомера можно не разбирать, т.к. это литьевой материал. Полученный шприц не уступал импортным аналогам.

Производство расширялось, в какой-то момент «миговские» цеха стали тесными для «Стерина». Для дальнейшего развития нужны были собственные производствен-

ные помещения. Чтобы сохранить профессиональные кадры, строить решили там же, в Луховицах.

И в 2005 году по адресу: г. Луховицы, ул. Пушкина, 8 км выросло двухэтажное крупное модульное здание европейского вида. Из-за границы завезли новенькие автоматизированные линии и термопласт-автоматы для литья деталей шприцев. Установили сложное оборудование для поддержания необходимых параметров воздуха в «чистых помещениях», собственную котельную, помещение для стерилизации, склады и многое другое. Производство шприцев – процесс круглосуточный, в новом здании появилась возможность оборудовать подсобные помещения для сотрудников – раздевалки, душевые, столовую и комнаты отдыха.

Сегодня производственные мощности «Стерин MedicalGroup» позволяют изготавливать 150 млн одноразовых шприцев в год. А это реальная возможность конкурировать с крупными зарубежными производителями. Продукцию предприятия покупают в России, Беларуси, Украине и других республиках СНГ.

Многое изменилось со времени основания «Стерина». Неизменным осталась лишь философия компании: «Создавая свою продукцию, мы в полной мере стремимся выразить понимание и уважение потребностей среднего медицинского персонала и пациентов».



## МЕДИЦИНСКИЕ ОДНОРАЗОВЫЕ ШПРИЦЫ – ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА В «STERINMEDICALGROUP»

В ассортименте ООО «Стерин» одноразовые медицинские шприцы типа «Луер» различных конструкций и размеров. В компании можно приобрести шприц двухдетальный и трехдетальный, объемом от 2 до 50 мл, налажено производство изделий из пластмасс с импортными иглами и иглами отечественного производства.

Помимо одноразовых шприцев типа «Луер» компания занимается производством изделий из пластика другого типа. Это также продукция медицинского назначения: устройство для переливания крови и вливания растворов; марля медицинская; бинты стерильные, нестерильные; бинты гипсовые; вата гигиеническая, хирургическая; салфетки стерильные; лейкопластыри катушечные, бактерицидные; пластырь перцовый; игла «бабочка»; клеенка подкладная; перчатки хирургические стерильные, нестерильные; перчатки смотровые; пипетки медицинские; глазные стеклянные травмобезопасные и другие изделия, без которых не обходится ни одно медицинское учреждение.

## ПРОИЗВОДСТВО ИЗДЕЛИЙ ИЗ ПЛАСТИКА ДОВЕРЬТЕ «СТЕРИНУ»

Экономичность, быстрота, точность. Вот, пожалуй, основные преимущества, которые дает

изготовление изделий из пластмасс методом литья под давлением с помощью термопласт-автоматов. Этот высокотехнологичный способ получения больших объемов продукции с минимальными затратами завоевал признание во всем мире.

Еще недавно за любой, даже несложной деталью российским заказчикам приходилось обращаться к зарубежным производителям, но сегодня такой вопрос, как производство изделий из пластмасс, предпочтительней решать на родине. И тут важно не ошибиться с выбором производителя. ООО «Стерин» отвечает всем современным требованиям, предъявляемым к производителю изделий из пластмасс. Современное производство изделий из пластика предполагает высокий уровень оснащенности – производственный парк «Стерина» состоит из новых термопласт-автоматов, позволяющих изготавливать разнообразные

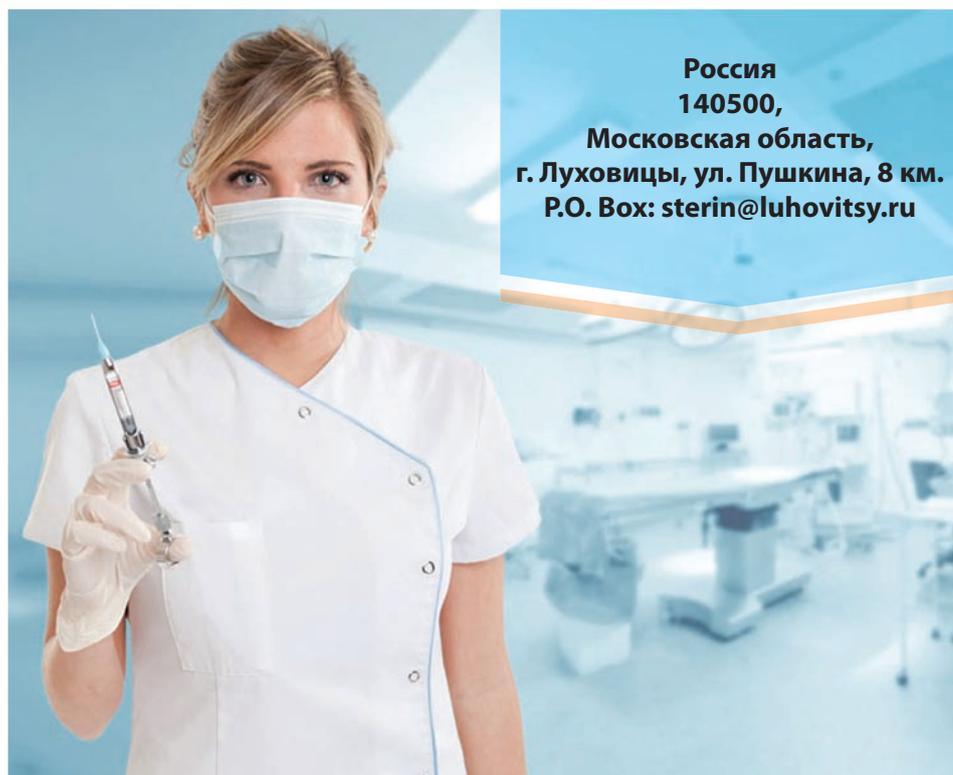
по форме и массе детали. Обладая многолетним опытом и знаниями, необходимыми для решения различных производственных задач, специалисты завода при необходимости окажут содействие в таких важных вопросах, как проектирование и изготовление пресс-форм для изделий из пластика.

По желанию заказчика продукция может быть выпущена в стерильном исполнении и помещена в индивидуальную упаковку. Производственные помещения «Стерина» позволяют изготавливать упаковку и комплектующие для фармакологической, пищевой и других отраслей, где необходимо тщательное соблюдение требований GMP и строгих санитарных норм.

Производство изделий из пластика – приоритетное направление работы компании, использующей самые современные технологии. Обладая достаточным опытом в производстве полимерных изделий, чистыми помещениями, отлаженными технологиями, отвечающими всем строгим требованиям и стандартам санитарных норм, ООО «Стерин» успешно сотрудничает с фармацевтическими предприятиями. Фармуупаковка, изготавливаемая компанией «Стерин», создается с соблюдением и учётом всех указаний, норм и правил производства лекарственных средств, установленных стандартом GMP.

Завод «Стерин» на протяжении многих лет является одним из ведущих производителей изделий медицинского назначения, приоритетным направлением его работы является изготовление изделий из пластмассы. Москва и Московская область входят в число главных потребителей продукции завода, другие регионы также охотно закупают расходные медицинские материалы, произведенные на «Стерине».

*Наталья Варфоломеева*



**Россия  
140500,  
Московская область,  
г. Луховицы, ул. Пушкина, 8 км.  
P.O. Box: sterin@luhovitsy.ru**



*Проведение закупок медицинскими учреждениями имеют большую социальную значимость, так как от закупочной деятельности учреждения здравоохранения зависит качество оказываемой медицинской помощи и в первую очередь – жизнь и здоровье пациентов.*

## ПРОБЛЕМЫ С ЗАКУПКАМИ В МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ



Вопросы обеспечения населения безопасными и эффективными лекарственными препаратами, лечения с использованием новейшего медицинского оборудования, возможности прохождения обследования на современном диагностическом оборудовании являются важными направлениями политики государства. Право каждого гражданина на охрану здоровья и медицинскую помощь закреплено статьей 41 Конституции Российской Федерации.

Медицинская помощь состоит, в том числе, из комплекса мероприятий, направленных на восстановление здоровья, прохождения реабилитационных курсов. Главная специфика оказания медицинской услуги – это вмешательство в организм человека, без которого невозможно восстановление и поддержание здоровья. Такое вмешательство, независимо от того, каким образом в каждом индивидуальном случае оно происходит, осуществляется, в том числе, с помощью применения лекарственных препаратов и различного рода медицинского оборудования.

В целях реализации социального права граждан на охрану здоровья каждое медицинское учреждение ежегодно проводит ряд закупок лекарственных препаратов, медицинского оборудования, изделий медицинского назначения. Кроме того, для обеспечения нормального функционирования медицинского учреждения необходимо проведение закупок на поддержание уже имеющегося медицинского оборудования в исправном состоянии путем проведения регламентного технического обслуживания, выполнения ремонтных работ и т.д.

С начала 2016 года Московским областным УФАС России рассмотрена 31 жалоба при проведении закупок лекарственных препаратов, 17 из которых признаны обоснованными. Выявлено 24 нарушения требований законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок, выдано 18 предписаний об устранении выявленных нарушений.

Кроме того, при проведении закупок на поставку медицинского оборудования и из-

делий медицинского назначения, а также на оказание услуг, связанных с обслуживанием имеющегося медицинского оборудования, рассмотрено 109 жалоб, 71 из которых признана обоснованной, выявлено 52 нарушения требований законодательства Российской Федерации о контрактной системе, выдано 44 предписания об устранении выявленных нарушений.

Основными нарушениями, допускаемыми при проведении закупок медицинскими учреждениями, являются нарушения при описании объекта закупки. К примеру, установление требований к дозировке лекарственного препарата, количеству препарата в упаковке, включение в один лот различных лекарственных препаратов, один из которых не имеет зарегистрированных в установленном порядке аналогичных по лекарственной форме и дозировке лекарственных средств, включение в один лот технологически и функционально не связанных товаров.

С принятием 30.11.2015г. постановления Правительства Российской Федерации № 1289 «Об ограничениях и условиях допуска происходящих из иностранных государств лекарственных препаратов, включенных в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд», к указанным нарушениям добавились и нарушения, допускаемые заказчиками, комиссиями по осуществлению закупок при применении указанного постановления.

Так, к примеру, при рассмотрении заявок комиссией по осуществлению закупок принимается решение о признании заявки участника закупки не соответствующей ввиду отсутствия сертификата о происхождении товара, при этом документация о закупке не

содержит исчерпывающего перечня документов, подлежащих предоставлению в составе заявки.

Кроме того, при рассмотрении заявок у комиссий по осуществлению закупок возникают трудности при принятии решения о допуске заявки к участию в торгах, в которой содержится предложение о поставке лекарственных препаратов с несколькими торговыми наименованиями в рамках одного МНН, один из которых – препарат импортного производства.

Возникающие проблемы применения законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок при проведении закупок лекарственных препаратов, медицинского оборудования, изделий медицинского назначения, а также специализированных продуктов лечебного питания обсуждаются с заказчиками на проводимых с участием специалистов в области закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд Московского областного УФАС России круглых столов.

Положительный опыт проведения на регулярной основе круглых столов заметен, так как по сравнению с 2015 годом количество нарушений при проведении закупок уменьшилось. Так, в 2015 году комиссией Московского областного УФАС России по контролю в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд рассмотрено 39 жалоб на действия заказчиков. Комиссией по осуществлению закупок при проведении закупок лекарственных препаратов выявлено 28 нарушений законодательства Российской Федерации о контрактной системе, выдано 20 предписаний об устранении выявленных нарушений.

Учитывая высокую степень социальной значимости обеспечения населения своевре-

менной и качественной медицинской помощью, важным представляется, чтобы любая закупка для медицинского учреждения, от организации питания до закупки сложного медицинского оборудования, проводилась в строгом соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации о контрактной системе как на этапе определения поставщика (подрядчика, исполнителя), так и при исполнении обязательств сторонами контракта.



**ФИЛИПП ТАСАЛОВ,**  
*руководитель отдела по нормотворческой работе электронной площадки «РТС-тендер», к.ю.н. :*

*– Начиная с 1 января 2017 года, муниципальные и государственные унитарные предприятия обязаны проводить все закупки в соответствии с требованиями Закона № 44-ФЗ. Это же касается и всех аптечных сетей, и фармацевтических производств. Особых изменений, касаемых именно учреждений и производств медицинской сферы, нет. Но, возможно, они появятся, потому как требуется учет специфики работы прежде всего аптечных сетей, которым нужно довольно быстро реализовать свою продукцию в сроки, установленные № 44-ФЗ, и общий запрет на закупку лекарств по торговым наименованиям их не устраивает. Но что будет дальше, сказать сложно. Пока они все переходят на № 44-ФЗ.*





# РОССИЯ-АЗЕРБАЙДЖАН: ШИРОКИЙ ДИАЛОГ

*Азербайджан и Россию связывают долгие годы дружбы и сотрудничества. Когда-то мы были единым государством, но история расставила все так, как посчитала нужным. Однако и сегодня связь народов не утрачена. В своей основе отношения Азербайджана и России опираются на великое, продолжающееся около двух веков общее прошлое, богатое культурное наследие, опыт совместного преодоления сложных исторических вызовов. Главный редактор журнала «Бизнес-Диалог. Подмосковье» Мария Суворовская встретила с торговым представителем России в Азербайджане **Эльдаром Тлябичевым** в Баку. В теплой дружественной атмосфере состоялся разговор о высоком уровне связей между двумя странами.*

– *Эльдар Анатольевич, как бы вы оценили сегодняшнее положение торгово-экономических отношений между Россией и Азербайджаном? Что лежит в основе их успешного развития?*

– «Отношения России и Азербайджана носят характер стратегического партнёрства. В их основе давние традиции дружбы и добрососедства, равноправие, уважение интересов друг друга, общие история и культура, переплетённые воедино судьбы миллионов людей», – именно такую оценку в преддверии своего визита в Азербайджанскую Республику 8 августа 2016 года дал Президент Российской Федерации В.В. Путин, и как торговый представитель России в Азербайджане я могу эту оценку только повторить.

Именно доверительные контакты между главами государств, правительствами и парламентами двух стран позволяют создать прочный фундамент для углубления взаимовыгодного сотрудничества в торгово-экономической сфере и наладить полноценный диалог между бизнес-сообществами двух стран.

Естественно, что сейчас, на фоне мирового кризиса, связанного с падением спроса и цен на энергоносители и сырьевые товары, а также после двух девальваций национальной валюты Азербайджана, приведших к снижению покупательной способности как населения, так и республики в целом, мы наблюдаем вполне логичное снижение товарооборота между странами. Однако несмотря на негативные внешние и внутренние условия Россия остается одним из основных внешнеторговых

партнеров Азербайджана, занимая 3 место в общем товарообороте страны с долей 11,4% и лидируя в азербайджанском импорте с долей 17,9%.

– *А какие ключевые направления развития экономического сотрудничества между Российской Федерацией и Азербайджанской Республикой вам кажутся наиболее перспективными?*

– Одним из перспективных направлений развития российско-азербайджанского торгово-экономического сотрудничества является активизация межрегиональных связей, а также создание совместных предприятий.

Сегодня 17 субъектов Российской Федерации реализуют соглашения о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве со своими партнёрами в Азербайджане. А предприятия и компании более 70 российских регионов поддерживают внешнеторговые отношения с Азербайджанской Республикой.

Свою значимость и востребованность для обсуждения новых перспективных проектов и инициатив продемонстрировал проходящий на регулярной основе Российско-Азербайджанский межрегиональный форум. За сравнительно короткий период с 2011 года он стал крупным событием в сфере развития торгово-экономических отношений между странами.

1 ноября 2016 года в г. Баку (Азербайджанская Республика) состоялся очередной VII Российско-Азербайджанский межрегиональный форум. В рамках форума рас-

сматривались вопросы межрегионального и приграничного сотрудничества России и Азербайджана, экономическое и финансовое сотрудничество в межрегиональной сфере, проблемы и перспективы российско-азербайджанского гуманитарного пространства, стратегическое взаимодействие России и Азербайджана, а также были организованы различные круглые столы и биржа контактов для представителей деловых кругов двух стран.

*– Какие направления инвестиционного партнерства между нашими странами обладают, на ваш взгляд, наиболее высоким потенциалом?*

– Сегодня на азербайджанском рынке осуществляют свою деятельность порядка 600 компаний из России, в том числе около двухсот из них – со стопроцентным российским капиталом и свыше 400 – в формате совместного предприятия.

Безусловно большая часть инвестиций направляется в нефтяной сектор Азербайджана – на развитие нефтегазовых месторождений в Каспии. Однако ощутимы и инвестиции российских компаний, направленные в сферу машиностроения, фармацевтики, химической промышленности и банковской деятельности. Так, Группа ВТБ с 2009 года вложила в развитие экономики Азербайджана порядка 700 млн долл. США. Из этих средств 300 млн долл. США было направлено на развитие дочернего банка – ОАО Банк ВТБ (Азербайджан), а еще 400 млн долл. США – на финансирование проектов в области транспорта и коммуникаций; на территории «Гянджинского автомобильного завода» ПАО «КАМАЗ» в 2015 году открыло сборочную линию своих грузовиков, ОАО «Автомобильный завод «Урал» в марте 2016 г. заключило аналогичное соглашение с ПО «Гянджинский автомобильный завод» на сборку и реализацию своих автомобилей в Азербайджане и третьих странах; российская фармацевтическая компания «Р-фарм» в июне 2016 года заключила с азербайджанской компанией «ВИТА-А» и «Азербайджанской инвестиционной компанией» меморандум о создании фармацевтического производства на территории Азербайджанской Республики.

*– Какова сегодня роль Торгпредства РФ в налаживании прямых деловых связей между предприятиями России и Азербайджана? И какую помощь представительство оказывает сегодня российским промышленникам для налаживания деловых связей с партнерами из Азербайджана?*

– Работа Торгпредства характеризуется открытостью. На регулярной основе проводим встречи с представителями деловых кругов и официальных органов власти – и азербайджанских, и российских. В течение года организуем десятки мероприятий, направленных на развитие двусторонних экономических связей с Азербайджаном.

Торгпредство активно взаимодействует с правительственными учреждениями Азербайджана, в том числе с Министерством экономики, Государственным таможенным комитетом, Азербайджанской инвестиционной компанией, Азербайджанским фондом поощрения экспорта и инвестиций (AZPROMO). Кроме того, Торгпредство работает с широким кругом неправительственных организаций, представляющих интересы азербайджанского частного бизнеса.

Ежегодно отвечаем более чем на 100 письменных запросов от российских предприятий, заинтересованных в поиске партнеров в Азербайджане. Отмечу, что каждый год поступает много встречных запросов от азербайджанских компаний, и ни один не остается без ответа. Особое внимание придаем своевременному информированию наших азербайджанских партнеров о проектных инициативах и деловых предложениях российских предприятий. Кроме того, Торгпредство ведет глубокую аналитическую работу по всей проблематике двусторонних экономических отношений. Наши аналитика и публикации востребованы в обеих странах.



В сферу ведения Торгпредства входят вопросы оказания консультационной помощи, информационного и иного содействия российским компаниям по вопросу выхода на рынок Азербайджанской Республики.

Касательно конкретной помощи российским компаниям, отмечу, что в соответствии с концепцией так называемого «нового облика» в работу Торгпредства введен проектный подход, работа ведется по «паспортам проектов», в которых указано, какая конкретная помощь будет оказана компаниям в ходе продвижения на рынок, и кто является ответственным за конкретные участки работы.

*– Какие совместные программы из реализуемых сегодня, на ваш взгляд, наиболее перспективны?*

– Начиная с 2015 года, Торгпредство ведет активную работу по налаживанию взаимодействия в области фармацевтического производства между предприятиями двух стран. Так, по нашей инициативе и при нашем организационном содействии в конце 2015 года состоялся форум «Россия-Азербайджан: фармацевтическая и медицинская промышленность сегодня и завтра», в котором приняла участие российская делегация во главе с заместителем министра промышленности и торговли Российской Федерации С.А. Цыбом, в состав делегации вошли представители Министерства здравоохранения Российской Федерации, Ассоциаций фармацевтических предприятий и 28 российских фармацевтических компаний. Была организована единая экспозиция российских производителей.

В рамках данного мероприятия были обсуж-

дены вопросы законодательного регулирования Азербайджана в области лекарственных средств и медицинских изделий, перспектив экспорта российской продукции в Азербайджан, организации совместного производства, мер господдержки в республике.

На сегодняшний день уже заключены контракты и осуществляются поставки определенных лекарственных средств.

Но самое главное, что итогом проведенных мероприятий, направленных на углубление сотрудничества в данной отрасли, стало подписание в июне 2016 г. меморандума о создании фармацевтического производства на территории Азербайджанской Республики между российской фармацевтической компанией «Р-фарм» и азербайджанской компанией «ВИТА-А» и «Азербайджанской инвестиционной компанией». Стороны договорились учредить совместное российско-азербайджанское предприятие «Хаятфарм», которое будет отвечать за реализацию данного долгосрочного проекта, включающего в себя производство фармпродукции, логистику и испытательную лабораторию.

Вместе с тем в Азербайджане все еще сохраняется потребность в фармацевтической продукции, которую способны удовлетворить российские производители.

*– Продукция каких отраслей российской индустрии, на ваш взгляд, может пользоваться высоким спросом?*

– Двусторонние торгово-экономические связи традиционно отличает высокий уровень диверсификации российского экспорта, в структуре которого доля машин, оборудования и транспортных средств, продовольствия, химической продукции, электроэнергии, черных и цветных металлов, металлопроката и прочих товаров с высокой добавленной стоимостью составляет не менее 90%.

Учитывая, что Азербайджан – нефтяное государство, высоким спросом может пользоваться продукция нефтяного машиностроения, особенно с точки зрения совместного участия в развитии предприятий данной отрасли на территории Азербайджана, такую заинтересованность неоднократно высказывали наши азербайджанские партнеры.

Также основные перспективы роста товарооборота связаны с реализацией в Азербайджане государственных программ развития регионов, модернизации дорожной и транспортной инфраструктуры, технического перевооружения топливно-энергетического и нефтехимического комплексов и других отраслей промышленности, создание технопарков и свободных экономических зон.

Вместе с тем, российским предприятиям, планирующим выход на азербайджанский рынок, целесообразно принимать во внимание экономическую ситуацию, сложившуюся сейчас в Азербайджане на фоне кризиса и двух девальваций, и на начальном этапе проводить анализ востребованности их продукции на рынке страны в этих условиях.

*– Какие недавние примеры взаимной активности кажутся вам наиболее показательными?*

– В первую очередь, это учреждение Российско-Азербайджанского делового совета (РАДС). Идея создания деловых советов, которые будут объединять бизнесменов, активно реализующих двусторонние внешнеэкономические проекты, и оперативно решать проблемы, возникающие у представителей бизнеса с обеих сторон, была высказана в ходе XV заседания Межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству между Российской Федерацией и Азербайджанской Республикой.

В состав совета с российской стороны вошли более 40 организаций, заинтересованных в работе на азербайджанском направлении, работающих в области нефтегазового сектора, транспортного и сельскохозяйственного машиностроения, автомобилестроения, финансового сектора, фармацевтики, медицины и других отраслях, председателем Делового



совета избран генеральный директор АО «Российский экспортный центр» П.М. Фрадков.

Основными функциями РАДС является выработка скоординированной позиции делового сообщества России в отношении взаимодействия с азербайджанскими партнерами и работы на рынке Азербайджана, выявление конкретных возможностей для расширения и диверсификации российско-азербайджанского взаимодействия в деловой сфере, а также создание дополнительных возможностей для диалога и общения представителей деловых кругов России и Азербайджана путем организации рабочих встреч и конференций.

В первом совместном заседании Российско-Азербайджанского и Азербайджано-Российского деловых советов, которое состоялось 8 августа этого года, приняли участие и выступили с приветственным словом министр экономического развития Российской Федерации и министр экономики Азербайджанской Республики, что характеризует важность дальнейшего развития деловых связей между бизнес-сообществами двух стран.

*– Насколько, на ваш взгляд, важны проводимые в Азербайджане промышленные выставки и какое содействие может оказать Торгпредство РФ нашим предприятиям в выборе и участии в них?*

– Торгпредство ведет активную работу по привлечению российских компаний к участию в международных выставках, ярмарках и конференциях, проводимых в Азербайджане. Мы рекомендуем российским компаниям в качестве действенной маркетинговой стратегии принимать участие в данных мероприятиях, поскольку это позволяет оценить конкурентную среду и наличие потенциала, а также собрать более полную информацию для принятия решения о целесообразности выхода на рынок Азербайджанской Республики.

В рамках своих полномочий Торгпредство активно взаимодействует с организаторами выставок, что позволяет предоставлять льгот-

ные условия для размещения экспозиций российских компаний и информирует о перспективных российских участниках, оказывает организационно-консультационную помощь и содействует проведению переговоров с азербайджанскими партнерами в формате b2b.

Информация о планируемых в Азербайджане выставочно-ярмарочных мероприятиях регулярно направляется в заинтересованные федеральные и региональные органы исполнительной власти Российской Федерации, размещается на внешнеэкономическом портале Минэкономразвития России и на официальном сайте Торгпредства.

*– Каким вам видится завтрашний день делового сотрудничества между бизнесом двух стран?*

– Безусловно, сегодня есть большое взаимное стремление сделать двустороннее взаимодействие более масштабным и долгосрочным. Россия и Азербайджан заинтересованы в самом широком диалоге. И здесь свою позитивную и объединяющую роль могут и должны сыграть наши бизнес-сообщества.

У российских и азербайджанских предпринимателей есть поддержка со стороны государственных органов как Российской Федерации, так и Азербайджанской Республики, между нашими странами заключено более 30 соглашений в сфере торгово-экономических отношений, нацеленных на развитие и углубление сотрудничества не только в традиционных сферах, таких, как сельское хозяйство, промышленность, топливно-энергетический комплекс, но и в новых: информационно-коммуникационные технологии, туризм и фармацевтическое производство, где уже сделаны первые успешные шаги.

Я убежден, что впереди еще немало совместных дел и проектов, в реализации которых Торгпредство России в Азербайджане будет всячески содействовать нашим предприятиям.

Беседовала Мария Суворовская

# ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА «ДУБНА»



- Современная инфраструктура
- Беспрецедентные льготы
- Отсутствие административных барьеров

Бизнес приходит туда, где с наименьшими  
затратами, в короткие сроки может  
достигнуть успеха.

Московская обл.,  
141983, г. Дубна,  
ул. Программистов, д.4  
тел.: +7 496 219-04-61  
факс: +7 496 219-04-68  
e-mail: oez@oezdubna.ru  
www. oezdubna.ru



## Разработка резидента ОЭЗ «Дубна» помогает в борьбе с недугом

Технологическая линия по производству микроисточников для низкодозной брахитерапии.

Благодаря единственному в России инновационному производству микроисточников для низкодозной брахитерапии, которое было запущено в подмосковной Дубне два с половиной года назад, вылечены десятки тысяч пациентов, больных раком простаты. Разработку компании «БЕБИГ» (резидент ОЭЗ «Дубна» компания «НаноБрахиТек») активно используют в своей практике и медики Челябинской области.

Вот уже несколько лет в Челябинском областном клиническом онкологическом диспансере проводятся операции низкодозной брахитерапии рака предстательной железы с использованием российских микроисточников на основе йода-125 компании «БЕБИГ». Современный метод помогает щадящим способом убивать раковые клетки, не оказывая воздействия на соседние органы. Отмечается низкая частота рецидивов. Пациент быстро восстанавливается после операции, сохраняется потенция. К преимуществам также можно отнести краткий срок пребывания в стационаре.

По данным специалистов Челябинского областного клинического онкологического диспансера, случаи выявления рака предстательной железы среди мужского населения Южного Урала участились практически вдвое. Примерно в 70% случаев рак предстательной железы обнаруживается на начальных стадиях, что позволяет вылечить пациентов от это-

го недуга, в том числе с применением разработки резидента особой экономической зоны «Дубна» компании «НаноБрахиТек». Однако показатели заболеваемости по-прежнему не снижаются – 74 случая на 100 000 человек ежегодно. И это еще раз убеждает в необходимости активного применения новейшей технологии.

– В нашем онкодиспансере используются все методы лечения рака предстательной железы, которые эффективны и позволяют добиться излечения пациентов в кратчайшие сроки, – рассказывает главный врач Челябинского окружного клинического диспансера Андрей Важенин. – Брахитерапия рака простаты неизменно относится к таким методам. За последние два года лечение рака простаты методом низкодозной брахитерапии в Челябинской области получили десятки пациентов. Им была оказана медицинская помощь самого высокого уровня, сопоставимая с лечением аналогичного

заболевания в Европе. В основе операции – имплантация в ткань предстательной железы микроисточников радиоактивного излучения на основе йода-125.

С 2014 года «БЕБИГ» на базе резидента особой экономической зоны «Дубна» компании «НаноБрахиТек» осуществляет производство микроисточников и обеспечивает ими 29 отечественных медицинских центров. Генеральный директор компании Кирилл Майоров поясняет, что к концу 2016 года выпущено уже более 45000 микроисточников для нужд медицинских центров России и стран СНГ. Микроисточники и оборудование для брахитерапии используются врачами в разных городах нашей страны, в том числе в Челябинске, Иркутске, Новосибирске. «Самым важным для компании, – говорит Кирилл Майоров, – было и остается обеспечение высокого качества выпускаемой продукции и надежность ее поставок, ведь речь идет о спасении жизней тысяч людей».

# «Умная» медтехника.

## Сделано в Подмосковье.

В ОЭЗ «Дубна» резидент ООО «МЕДИНТЕХ» пришел с проектом организации производства медицинской техники для восстановительного лечения, реабилитации и физиотерапии. Сегодня на подготовленных площадях уже установлено новейшее оборудование, идет его наладка, и специалисты компании готовятся к первым испытаниям современной линии по производству «умной» медтехники.



Резидентом особой экономической зоны «Дубна» компания «МЕДИНТЕХ» стала год назад, представив на Экспертный совет актуальный для отечественного рынка проект. При финансовой поддержке или наличии госзаказа компания готова в течение года с начала производства выйти на поэтапное замещение импортной медицинской техники данного класса, а со временем полностью удовлетворить потребности в ней российского рынка.

Как прокомментировал Денис Буцаев, заместитель председателя правительства Московской области – министр инвестиций и инноваций МО, заявление достаточно громкое, но это не просто слова. «Сегодня уже многое сделано для того, чтобы приблизить начало производства самой современной медтехники на данный момент. Техника для физиотерапии будет программируемой и управляемой с помощью удаленного компьютера, – сказал руководитель инновационного направления Подмосковья. – Подготовлены арендованные в ОЭЗ «Дубна» площади, закуплено оборудование на 1,3 млн рублей, разработана и подготовлена к внедрению техническая и технологическая документация, подготовлены к выпуску методические рекомендации по использованию техники для восстановительного лечения и реабилитации маломобильных людей. Компания готова закрыть эту нишу, представив на рынок конкурентный продукт».

Подготовить производственную линию к началу работы специалисты компании планируют к концу 2016 года, а провести медицинскую регистрацию и начать серийный выпуск аппаратов – до сентября 2017 года.

*«Медтехника компании предназначена для восстановительного лечения, медицинской реабилитации, косметологии и оздоровления, – делится планами кандидат технических наук, академик Международной академии технологических наук, учредитель ООО «МЕДИНТЕХ» Николай Чухраев. – По качеству и многим характеристикам она будет превосходить аналогичную отечественную и зарубежную. В том числе именно благодаря тому оборудованию, которое мы сегодня монтируем и на котором будет вестись ее производство. Технические решения, заложенные в аппарат для медицинской реабилитации и физиотерапии, позволят применять его для лечения ультразвуком, магнитным полем и оптическим потоком с возможностью одновременного воздействия на центральную и периферическую нервную систему пациента, а также на зоны патологии. С подобным же многоуровневым подходом проектируется аппарат и для электрофореза»*

На данный момент специалистами «МЕДИНТЕХ» изготовлены прототипы аппарата для физиотерапии. А в ближайшее время будет проведен ряд дополнительных научно-ис-

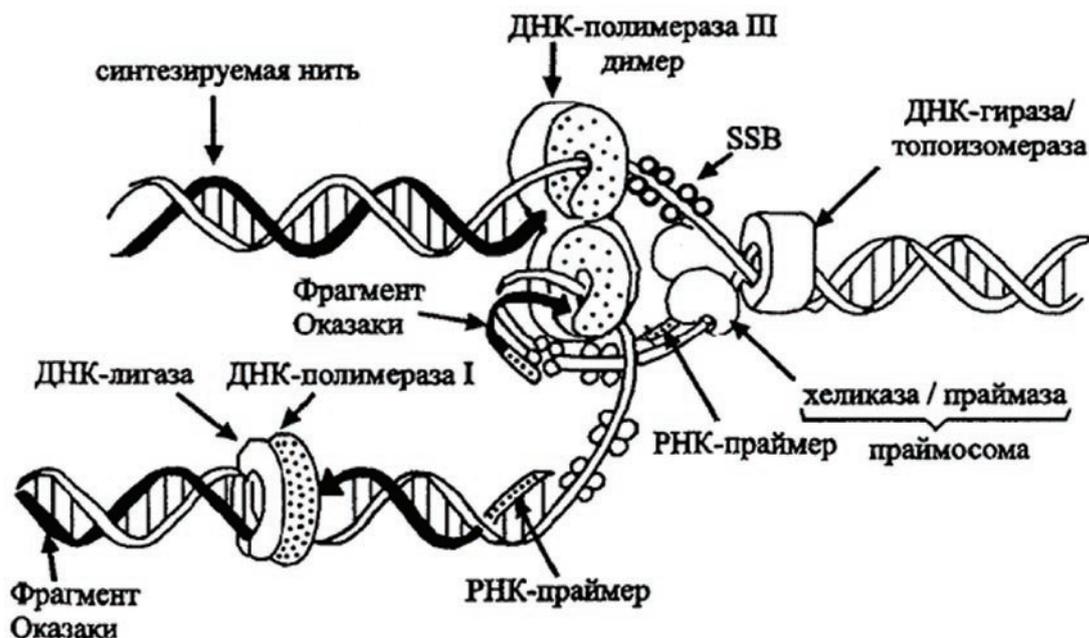
следовательских и опытно-конструкторских работ по обеспечению управления аппаратом внешними носителями информации – в режиме Wi-Fi от удаленного компьютера или смартфона по индивидуальным программам для каждого пациента. Более чем наполовину выполнены НИОКРы по аппарату для электролечения.

### СПРАВОЧНО

Учредителями ООО «МЕДИНТЕХ» является группа физических лиц, которыми по отдельным элементам медицинских приборов и методикам их применения получено 13 патентов Российской Федерации и Украины.

Предлагаемые специалистами компании-резидента «МЕДИНТЕХ» варианты медицинских приборов являются оптимальными для оснащения ими отделений физиотерапии и медицинской реабилитации, центров семейной медицины, амбулаторий, косметологических и фитнес-центров. Есть договоренность о сотрудничестве в этом плане с медицинскими учреждениями Ирана и Казахстана.

## Ученые ИТЭБ РАН предложили измерять активность ДНК-полимеразы по-новому



Пушинские ученые разработали экспресс-метод для измерения активности ДНК-полимераз. ДНК-полимераза – это фермент, который синтезирует ДНК из «строительных блоков» – дезоксирибонуклеотидтрифосфатов (дНТФ), используя в качестве шаблона родительскую цепь.

К настоящему моменту существуют несколько методик, позволяющих измерять этот параметр. Почти все они основаны на подсчете дНТФ, которые полимеразы за определенный отрезок времени способна соединить друг с другом на матрице одноцепочечной ДНК. Чтобы осуществить этот подсчет, дНТФ метят либо флуоресцентной, либо радиоактивной меткой.

Одна из стратегий для дальнейшего исследования – осаждение ДНК на стекловолноке, нитроцеллюлозе или хроматографической бумаге. Во избежание перекрестного загрязнения часть последующих манипуляций необходимо проводить в отдельных пробирках, с использованием дорогостоящей установки, в результате на инкубацию, промывку и высушивание дисков затрачивается около часа.

Сотрудницы ИТЭБ РАН Надежда Зырина и Валерия Антипова модифицировали описанный выше метод кислотной преципитации ДНК для измерения активности ДНК-полимеразы.

Они предложили использовать вместо индивидуальных дисков тест-полоски длиной 20-24 см и шириной 2,5 см, выполненные из GF/C стекловолнока. Этот материал выбрали за его большую прочность и в то же время эластичность. На этой полоске вырезают зубцы, на которые впоследствии наносят пробы фермента. Один из углов тест-полоски обре-

зают, чтобы не пометать каждую индивидуальную пробу – можно просто записать отдельно порядок нанесения проб относительно отрезанного уголка. При этом устраняется опасность того, что при промывках с фильтра сотрется отметка. Обработку всех проб на тест-полоске можно проводить одновременно, в одном химическом стакане, без специального оборудования, необходимого при использовании классического метода, описанного выше. Итого, на обработку 12 проб затрачивается около 12-15 минут.

«Благодаря уникальным свойствам ДНК-полимеразы активно применяют в науке и медицине, например, реакция ПЦР – самый быстрый и точный способ постановки диагноза множества инфекционных заболеваний – невозможна без полимеразы, – прокомментировал предложение ученых ИТЭБ РАН Денис Буцаев. – Поскольку отпадает необходимость в дорогостоящей установке, метод становится более доступным для исследователей, а также позволит экономить время и деньги. Авторы работы полагают, что их новация несомненно вызовет интерес широкого круга ученых, и мы согласны с этим», – добавил куратор инновационного блока Подмоскovieв.

Несомненный плюс этого метода – поскольку меньше реактивов расходуется на работу с радиоактивно мечеными образцами, после

опыта нужно утилизировать меньшее количество радиоактивных отходов. Экономия времени и реактивов, а также уменьшение объема утилизируемых отходов, позволяют значительно уменьшить стоимость каждого эксперимента.

– Особенно удобно использовать подобные тест-полоски, если нужно работать с большим количеством проб, – рассказывает один из авторов этой работы, научный сотрудник лаборатории рентгеноструктурного анализа Надежда Зырина. – Данный метод разработан для скрининга большого количества образцов, которые, как правило, представляют собой либо лизаты микроорганизмов, либо фракции с колоночной хроматографии. В то же время при работе с ДНК-полимеразой мы остаемся в рамках стандартной методики оценки полимеразной активности на основе осаждения кислотонерастворимого полимера, принятой в практике крупнейших фирм-производителей ДНК-полимераз.

Авторы проверили эффективность метода на Bst-полимеразе, приобретенной на фирме New England Biolabs. Разница в измерениях активности этой полимеразы классическим методом и экспресс-методом с использованием тест-полоски оказалась в пределах погрешности.

Пресс-служба ИТЭБ-РАН.

# ГЛАВ ВРАЧ

## ГЛАВНЫЕ ПО ЗДОРОВЬЮ

### ПРОГРАММЫ ВЕДЕНИЯ БЕРЕМЕННОСТИ



**ВЫБОР ВРАЧА**



**ПОЛНАЯ ЛАБОРАТОРНАЯ  
И УЗИ ДИАГНОСТИКА**



**ПРОХОЖДЕНИЕ  
УЗКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ**



**ВСЕ НЕОБХОДИМЫЕ МЕД. ДОКУМЕНТЫ**

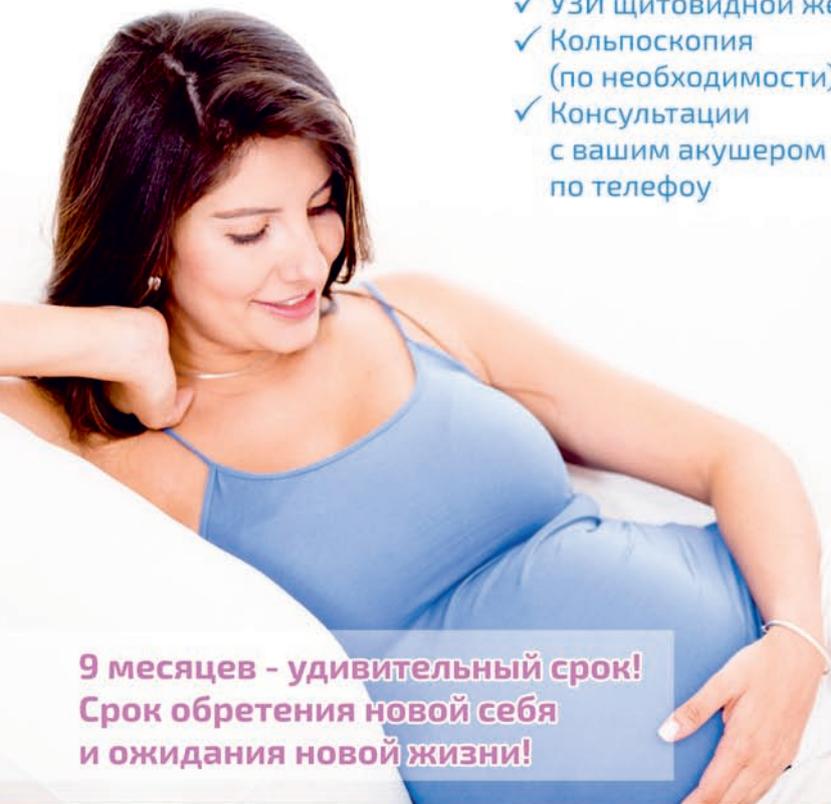


**ВОЗМОЖНОСТЬ  
ОПЛАТЫ В РАССРОЧКУ**

- ✓ Врач акушер-гинеколог
- ✓ Врач терапевт
- ✓ Кардиолог + ЭКГ
- ✓ Врач эндокринолог
- ✓ Гастроэнтеролог
- ✓ Маммолог
- ✓ Офтальмолог
- ✓ Стоматолог
- ✓ Невропатолог
- ✓ УЗИ беременности, скрининговое УЗИ
- ✓ УЗИ плода
- ✓ КТГ плода
- ✓ УЗИ щитовидной железы
- ✓ Кольпоскопия (по необходимости)
- ✓ Консультации с вашим акушером по телефону



**Программы  
от «СТАНДАРТ» до «VIP»  
(от 35 000 до 80 000 руб)  
Индивидуальный подход**



**9 месяцев - удивительный срок!  
Срок обретения новой себя  
и ожидания новой жизни!**



# В Пущино открыли вторую очередь производства «ДиСи»

В конце ноября 2016 года в Пущино состоялось торжественное мероприятие, посвященное реализации инвестиционного проекта по модернизации ООО «ДиСи».

В программе проведения: торжественная церемония по случаю открытия 2-й очереди производства «ДиСи» после реконструкции. Вступительное слово управляющего заводом Игоря Анисимова, поздравительные выступления гостей по случаю торжественного мероприятия: главы города Ивана Савинцева, президента Серпуховской ТПП Анатолия Якушева, старшего вице-президента по разработке новых продуктов Смит энд Нефью Мэтью Мерфи, финансового директора быстроразвивающихся рынков Смит энд Нефью Кундана Тамбде, генерального директора ООО «Смит энд Нефью» г. Москва Игоря Котыхова.

ООО «ДиСи» – производственная компания, специализирующая на разработке и производстве имплантатов, хирургических инструментов и медицинской техники для травматологии и ортопедии.

Компания «ДиСи» была создана в феврале 2005 г. По состоянию на начало 2015 г. доля продукции «ДиСи» на российском рынке остеосинтеза составляет порядка 30%. Ежегодный прирост ВВ составляет не менее 15%, при этом не менее 10% от ВВ инвестируется в техразвитие (НИОКРы по разработке и изготовлению новых продуктов, освоение новых технологий и закупку нового оборудования) и повышение компетенций персонала компании.

«Компания «ДиСи» входит в состав крупнейшей международной медицинской компании Smith&Nephew и производит более 1200 наименований продукции. Это самый широкий ассортимент среди предприятий подобного рода на территории России, стран СНГ и Восточной Европы, – отметил Денис Буцаев, заместитель председателя правительства Московской области – министр инвестиций и инноваций МО. – Современное, динамично развивающееся предприятие, один из крупнейших российских производителей в области медицины, травматологии, стал одним из лидеров российских производителей медицинских изделий», – добавил руководитель инновационного блока Подмоскovie.

## СПРАВКА

*Компания «ДиСи» относится к градообразующим предприятиям наукограда Пущино, является активным участником «Биотехнологического кластера Пущино».*

*Основные виды производимой продукции: блокируемые интрамедуллярные стержни, пластины для накостного остеосинтеза, малоинвазивные пластины с угловой стабильностью, миниимпланты, блокирующие винты ко всем видам имплантатов, хирургические и специализированные инструменты для установки и удаления (изъятия) имплантатов, а также медицинская техника (силовое оборудование) для травматологии и ортопедии, комбустиологии и кожно-пластической хирургии.*

*Производственный процесс основан на современных технологиях и организован в полный цикл – от разработки моделей и подбора материалов до маркировки и упаковки изделий.*



# «КОЛЕДИНО» – ПЛОЩАДКА ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ

*Индустриальный парк «Коледино» занимает почетное место среди подмосковных индустриальных парков. Удобное расположение и динамичное развитие позволяет резидентам максимально эффективно создавать и реализовывать свои бизнес-проекты, в том числе в сфере производства продукции медицинского профиля.*



Парк расположен в 20 км от МКАД по скоростному Симферопольскому шоссе и в 5 км от строящейся ЦКАД, в непосредственной близости к крупным населенным пунктам – г. Подольск и г. Климовск, которые исторически имеют промышленную специализацию. Всего в 35 километрах от индустриального парка расположен аэропорт «Домодедово». В непосредственной близости от индустриального парка «Коледино» проходит железнодорожная магистраль Курского направления с расположенной в 1 км от парка ж/д станцией. Такое уникальное расположение обеспечивает лучшую логистическую доступность к крупнейшему для большинства отраслей рынка России – Московскому региону. Преимущества, предлагаемые парком, уже оценили несколько десятков компаний, став резидентами индустриального парка «Коледино», в том числе такие, как MetroCash&Carry, садовый центр «Дарвин», BuschGmbH и др.

Площадь парка составляет более 365 га. Парк оснащен всеми необходимыми коммуникациями. В прошлом году руководство индустриального парка «Коледино» и правительство

Московской области заключили соглашение о сотрудничестве и взаимной поддержке. В рамках совместной работы индустриальный парк обязался привлечь резидентов на территорию Подмосковья, тем самым обеспечив бюджет региона дополнительными налоговыми поступлениями. В свою очередь правительство Московской области обеспечило индустриальный парк газоснабжением. На сегодняшний день индустриальный парк «Коледино» привлек внимание более 30 резидентов, которые уже сейчас активно строят собственные предприятия. «Чем больше услуг предоставляется клиенту, тем больше вероятность, что он остановит свой выбор на нашем проекте, – поделилась опытом заместитель генерального директора управляющей компании индустриального парка «Коледино» Мария Воронова. – По возможности, идем навстречу нашим резидентам. Нередко в качестве бонуса включаем в стоимость участка инженерные сети, как правило, услуги водоснабжения. В работе с клиентами очень помогает Министерство инвестиций и инноваций, а также Корпорация развития Московской области, предоставляющие консультативную поддержку потенциальным резидентам, а также возможность обучения кадров».

Все участки на территории индустриального парка «Коледино» имеют целевой вид разрешенного использования и полностью готовы к освоению в различных направлениях бизнеса.



# ПРОСТОТА ПОДКЛЮЧЕНИЯ К ГАЗУ – ПОКАЗАТЕЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА



На прошедшем заседании президиума Госсовета России, где обсуждались меры повышения инвестиционной привлекательности в субъектах Федерации, практики технологического присоединения к газораспределительным сетям в Московской и Тюменской областях были отмечены в качестве лучших. О специфике газификации в России и за рубежом, проблемах и путях их решения рассказывает эксперт в газовой отрасли с международным опытом **Денис Волков**.

– Расскажите, пожалуйста, как сфера газификации влияет на инвестиционную привлекательность, и какие проблемы испытывает отрасль?

– Один из главных показателей инвестиционной привлекательности региона – это простота подключения к газу. Причем термин «простота» я использую как некий комплексный показатель, в который входят простота и удобство процедуры подключения, короткие сроки и низкая стоимость. Так вот, несмотря на высокую роль, которую традиционно отводят оптимизации процедуры подключения, более фундаментальное значение все-таки имеет доступность инфраструктуры, которая обеспечивается необходимой плотностью застройки территории газораспределительной сетью. Чем выше плотность газовой инфраструктуры, тем меньшей протяженности требуется строить газопроводы для подключения новых потребителей – а это кардинально влияет на сроки и стоимость подключения, а значит, тем выше привлекательность территории для инвесторов.

Во многих регионах страны сейчас достаточно остро стоит проблема подключения как промышленных объектов, так и жилых домов. Зачастую дело как раз в недостаточной

плотности застройки линейными объектами. В 2000-х годах, когда были приняты градостроительный и жилищный кодекс, строить их стало проблематично. Степень сложности согласования всех градостроительных процедур в линейном объекте пропорциональна его протяженности. Например, если строить небоскреб на небольшой ограниченной территории, то строй хоть 10 этажей, хоть 30 – требуется один и тот же набор градостроительной документации. А когда объект строится не вверх, а вширь, пачки документов начинают множиться в зависимости от длины этого объекта. В итоге процедура подключения «обросла» многочисленными организациями-посредниками, цены стали космическими, а весь процесс строительства линейных объектов по сути лег на физических лиц, который для них непосилен. Строительством линейных объектов у нас эффективно могут заниматься только государственные институты или крупные профессиональные организации с большим административным ресурсом.

Сложившаяся ситуация привела к тому, что 30 декабря 2013 года Правительством РФ были утверждены Правила подключения (технологического присоединения) объектов капитального строительства к сетям газораспределения. Этот документ позволил упорядочить процедуру подключения к газораспределительным сетям в стране, убрав с рынка недобросовестных подрядчиков и мошенников и сняв с физических лиц проблему строительства сетей за пределами их земельных участков. Одновременно было введено регулирование размера платы за технологическое присоединение.

#### *– Как сейчас обстоит ситуация с подключением в регионах?*

– Во всех регионах история с подключением разная. Где-то вопрос газификации вообще не стоит на повестке дня. Это, в основном, районы с плотной многоэтажной застройкой. В других же областях, где большие расстояния между объектами, газовая инфраструктура не развита, и подключение стоит очень больших денег.

В случае с Московской областью, которая испытывает на себе действие гигантской миграционной волны со всей страны, наблюдается огромный спрос на подключение, но предложение от спроса пока отстаёт.

#### *– А как обстоит дело с подключением в других странах? У них такие же проблемы?*

– Нужно отметить, что передового опыта в газовой сфере за рубежом не так много. В первую очередь, это Западная Европа, где практика газификации насчитывает около 100 лет. В большинстве стран мира природный газ для отопления и бытовых нужд не используется.

Так вот, в развитых странах вопрос с подключением преимущественно решен. Плотность газовой инфраструктуры, как и плотность населения, довольно высокая, что позволяет подключать новых потребителей без проблем. Вместе с тем там тоже существуют жесткие огра-

ничения в градостроительных процедурах. Прежде чем построить какой-то объект, нужно иметь четкий план его энергообеспечения. И пока такой план не будет представлен в соответствующую инстанцию, никто не может получить разрешение на строительство.

#### *– Что подразумевается под энергообеспечением объекта?*

– В России около 45% вырабатываемой тепловой энергии расходуется на отопление жилых зданий. Когда в Европе, например, энергопотребление зданий составляет 22% от общего потребления тепловой энергии. Дело в том, что в Западной Европе большинство зданий изначально строятся энергоэффективными, по стандартам пассивного дома.

Суть пассивного дома в том, что благодаря уменьшению теплопроводности стен, кровли и основания, а также системе приточно-вытяжной вентиляции с рекуперацией достигается экономия до 60% энергии, а оставшиеся потребности в основном покрываются за счет возобновляемых источников энергии (использование солнечных батарей, тепловых насосов). Такие подходы к жилищному строительству значительно снижают перспективный спрос на газ.

## СТРОИТЕЛЬСТВО ЛИНЕЙНЫХ ОБЪЕКТОВ ДОЛЖНО ИДТИ ОПЕРЕЖАЮЩИМИ ТЕМПАМИ, ПОСКОЛЬКУ ОНИ РАБОТАЮТ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНОВ

Конечно, строительство такого здания стоит дороже, потому что используются дорогие материалы, инновационные технологии. Тем не менее, сегодня просто необходимо идти таким путем, чтобы экономить расходы энергии. Чем меньше энергии требует дом, тем меньше заботит нас вопрос стоимости энергоносителя. Такие дома можно даже электричеством отапливать. Если мы возьмем такой вектор строительства в стране, то разница в стоимости газа и электроэнергии станет в итоге не принципиальной.

Но пока в России такая технология строительства только на начальном этапе развития. У нас действует ряд законов и нормативных актов, касающихся энергоэффективных технологий. Например, Федеральный закон от 23.11.2009 №261 «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности зданий», постановление Правительства РФ от 25.01.2011 №18 «Об утверждении Правил установления требований энергетической эффективности для зданий, строений, сооружений и требований к правилам определения класса энергетической эффективности многоквартирных домов» и др.

Однако у нас еще очень мало опыта в подобном рода строительстве, и развивается оно пока очень медленно. На основе принципов строительства пассивного дома сейчас реализовано несколько проектов в крупных городах, таких, как Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, а также в Московской области.

#### *– А что касается газораспределительных организаций (ГРО)? Здесь есть различия между Россией и Западом?*

– Перед ГРО Европы и России стоят разные задачи. Для нас это, в первую очередь, социальная миссия – газифицировать максимальное число наших граждан. А в Европе другая история. Там сейчас даже иногда стоит цель разгазификации территорий. Например, в Чехии построено слишком много газопроводов, в которых нет достаточного отбора газа. Их обслуживание стоит немалых денег, ГРО терпят убытки, хозяйство становится неэффективным. В результате осуществляется программа по консервации неэффективных мощностей.

С другой стороны, что касается ГРО, мы реально отстаем от западных стран по скорости подключения к газовым сетям. Конечный этап строительства и врезки – дело недолгое. Сложности у нас возникают как раз на начальном этапе подключения – согласовании проекта со всеми смежными организациями. На это уходит много времени. А в Германии, например, хоть процедура техприсоединения не сильно отличается, но вся инфраструктура оцифрована и скорость выдачи согласований намного быстрее. Например, если мы в России обращаемся в региональные теплосети, просим разрешение на пересечение их трубы, то они начинают поднимать какие-нибудь планы 1956 года, ищут проектировщиков, задают кучу вопросов... Но в Германии получение разрешения на строительство у муниципалов – дело одного дня.

#### *– Подводя итоги, скажите как эксперт, хорошо знакомый с опытом других стран, что мы все-таки можем извлечь из зарубежного опыта и как должны построить работу отрасли?*

– Конечно, нам нужно продолжать работать по целому набору ключевых направлений – упрощению процедуры подключения, снятию избыточных административных барьеров, внедрению новых, преимущественно электронных сервисов, оцифровке газовых сетей и смежных инфраструктур.

Нужно разработать критерии эффективной газификации, чтобы определить, где и сколько нужно строить, чтобы строительство сетей находило потом адекватный спрос на газ и ГРО не были убыточными. Нужна четкая стратегия развития инфраструктуры, основанная на качественном планировании, с понятными источниками финансирования.

Ну и строительство линейных объектов должно идти опережающими темпами, поскольку они работают на инвестиционную привлекательность регионов.

*Зачастую для малого и среднего предпринимательства вопрос, где получить кредит на развитие бизнеса на льготных условиях, – ключевой. Российские власти пытаются решить проблемы кредитования небольших предприятий. Но проблема в том, что бизнесмены просто не знают, куда обратиться и как воспользоваться выгодными предложениями государства. Особенно бизнесмены региональные, которые неохотно работают с большими столичными банками.*



## ГДЕ ПОЛУЧИТЬ КРЕДИТ НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА?

Один из столпов российской банковской системы, банк «Возрождение», отметивший в 2016 году свой 25-летний юбилей, уже много лет традиционно делает ставку на кредитование малого и среднего бизнеса. Активное участие в программах господдержки является одним из приоритетов банка в работе с субъектами МСП. «Возрождение» сотрудничает с Банком МСП, Корпорацией МСП и готов предоставлять малому и среднему бизнесу льготные кредиты как в Московской области, так и в других регионах РФ.

«Благодаря участию банка в программах господдержки представители малого и среднего бизнеса могут получить заем по ставке ниже 10%. Если точнее – 9,6%. И мы стараемся предоставлять эти деньги быстро», – говорит руководитель блока «Малый и средний бизнес» банка «Возрождение» Роман Гаврилов.

Цифра говорит сама за себя. И речь идет о долгосрочном кредитовании с лимитом

до 250 миллионов рублей. В «Возрождении» говорят, что принципиальное решение по кредиту принимается, как правило, в течение двух недель. У банка несколько программ кредитования, подходящих широкому кругу клиентов. Есть, например, возможность подключить овердрафт – до 50% от оборота по расчетному счету, даже если предприниматель пока не обслуживается в «Возрождении». И до 80% – если клиент пользуется инкассацией банка. Немаловажный фактор – это помощь грамотного консультанта, который поможет бизнесмену определиться, какой именно продукт ему нужен. И это не стремление навязать кредит, чего часто необоснованно опасаются предприниматели. Это бесплатный аудит в рамках партнерства с банком.

«С одной стороны, мы крупные, мы надежные, мы являемся участниками системообразующей банковской группы ПСК. С другой стороны, мы пропагандируем, и это не просто

лозунг, а основа нашей стратегии: «Местный банк для местного бизнеса». Банк выстраивает свой бизнес с клиентами так, чтобы клиенты ощущали, что они говорят с такими же предпринимателями, как они сами, которые тоже ведут в этом регионе свой бизнес, только банковский. Это создает то важное для клиента ощущение, что «Возрождение» – банк, который решает вопросы на месте и готов подстраиваться под клиента и принимать решения для клиента», – отмечает Роман Гаврилов.

Банк регулярно проводит клиентские встречи, бизнес-тренинги и семинары, где рассказывает, как воспользоваться льготными программами. В банке говорят: «Эффективное развитие бизнеса – это наша общая с предпринимателями задача». Малому и среднему предпринимательству в России сейчас нелегко. Но при желании все может получиться, двери в банк всегда открыты.



**ВОЗРОЖДЕНИЕ  
БАНК**

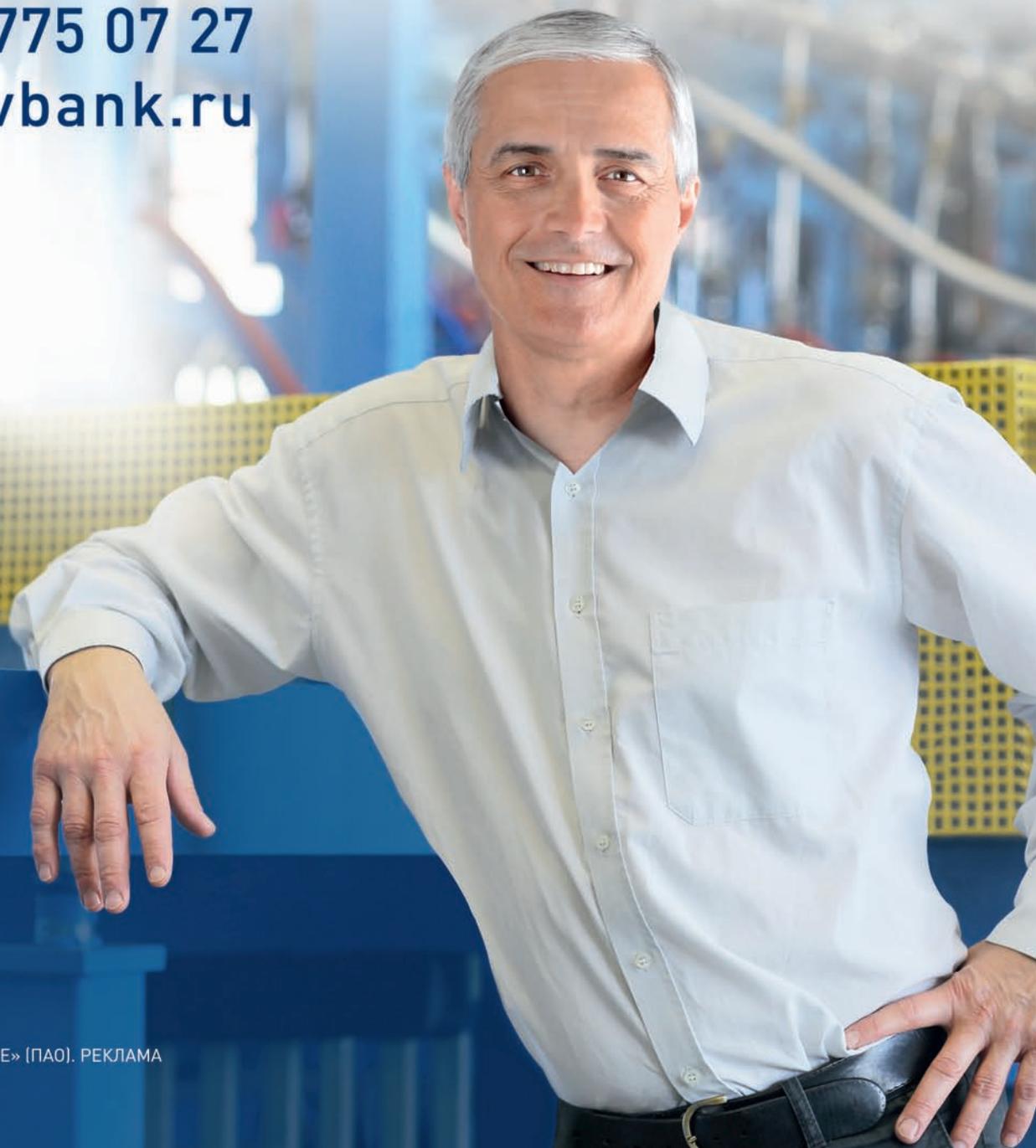
БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

# Надежная основа для развития бизнеса

Финансовые услуги для предприятий

8 800 775 07 27

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



# Научный взгляд на напиток с тысячелетней историей от Сергея Агапкина

В мире есть растения, которые стали знаковыми в культуре и традициях разных стран и народов. Например, в Китае и Корее уверены, что женьшень способен продлевать жизнь. А южноамериканские индейцы возвели в культ целебные свойства плодов какао.

Но мало кто знает, что и у русского народа был свой традиционный напиток, который у нас любили и употребляли на протяжении многих столетий, – цикорий. Почему же это растение так ценилось?

Дело в том, что на протяжении не просто сотен, а даже тысяч лет цикорий использовался как лекарство. О нём упоминается ещё в древнеегипетском папирусе (около 1536 года до н. э.). Описания лекарственных свойств цикория также обнаружены в старейших арабских прописях и в трудах античных учёных.

Новая волна интереса к цикорию захлестнула Европу в позднем Средневековье, когда из этого растения научились готовить напиток с очень приятным вкусом. В ту пору его называли «кофе индийцев» или «кофе китайцев». Судя по этому, культура употребления цикория как напитка попала в Средневековую Европу, вероятнее всего, из Индии и Китая через Россию. Уже в 1800 году крестьянин Илья Золотухин, проживавший в Ярославской губернии, выращивал цикорий в по-настоящему промышленных масштабах. С тех пор до Первой мировой войны за границу из России каждый год экспортировалось до 400 000 пудов этого растения. А для продажи в пределах самой державы цикория заготавливалось в разы больше.

Но как к цикорию относится современная наука – как к лекарственному растению или как к просто приятному на вкус напитку? Исследования доказали, что в состав цикория входит целый комплекс полезных веществ: витамин С, витамины группы В, макро- и микроэлементы, пектин, каротин и другие.

Но главное, это одно из немногих растений, которое содержит уникальное по своим свойствам вещество инулин – полисахарид, влияющий на важнейшие процессы организма. Он снижает уровень сахара в крови и улучшает обмен веществ, что актуально для людей, страдающих от ожирения. Разумеется, способность инулина приводить в норму уровень сахара помогает улучшить и состояние больных сахарным диабетом (инсулиннезависимого II типа).

Также научные работы доказали, что инулин приводит к снижению уровня холестерина и, что ещё более важно, триглицеридов. Их повышенный уровень в крови во многом провоцирует старение сердечно-сосудистой

системы. Сейчас их количество считается важнейшим показателем степени развития сахарного диабета, атеросклероза и метаболического синдрома.

Но на этом действие инулина не заканчивается. Его уникальность состоит в том, что, влияя на функции организма, он усваивается не в желудке, а в кишечнике. Благодаря этому, инулин нормализует микрофлору самого кишечника, так как им питаются «полезные» бифидобактерии.

Проходя через всю пищеварительную систему, инулин работает ещё и как губка. Он выводит тяжелые металлы и часть токсичных веществ, которые могут попадать в наш организм с пищей.

Возникает резонный вопрос, а не выводят ли вместе с инулином какие-либо полезные вещества? Во Франции в Центре исследования питания человека и в Институте здоровья в Великобритании было проведён ряд экспериментов, которые доказали, что инулин не ухудшает усвоение витаминов. Более того, во время приёма инулина кальций усваивается даже лучше.

В итоге употребляемый человечеством на протяжении многих веков цикорий сегодня является средством, эффективность которого доказана современной медициной и внушительным числом научных работ.

Но, естественно, цикорий может быть разного качества, и от этого напрямую зависят его ценные свойства. До недавнего времени



весь растворимый цикорий, представленный на полках магазинов, был в виде порошка либо гранул. Такой цикорий производят методом горячей сушки при температуре от 180°C до 220°C, при этом большая часть полезных веществ разрушается.

Однако жизнь не стоит на месте. Специалисты компании «Экологика» смогли внедрить новую технологию в переработке цикория – технологию мягкой сублимационной сушки. Благодаря данной технологии, исключающей воздействие высоких температур, в сублимированном цикории сохраняется вкус, аромат и все полезные свойства этого удивительного напитка.

Действительно получился на редкость полезный и удивительно вкусный цикорий! Стоит попробовать!

Сергей Агапкин.

## Сублимированный цикорий «Экологика – здоровое питание» – уникальный, не имеющий аналогов продукт!



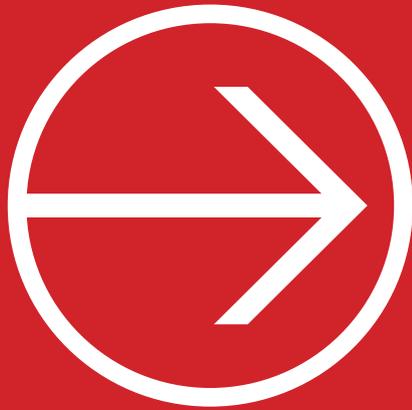
Разработанная компанией «Экологика» технология сублимации цикория позволяет исключить воздействие высоких температур при производстве. Поэтому вкус, аромат, все витамины, микроэлементы и пищевые волокна в сублимированном цикории «Экологика – здоровое питание» сохраняются в полном объёме. Цикорий содержит инулин, гликозид интибин, каротин, витамины группы В, витамин С, макро- и микроэлементы, антиоксиданты.

По данным ряда научных источников, регулярное употребление цикория и содержащихся в нем веществ:

- ▶ укрепляет иммунитет\*;
- ▶ способствует снижению веса\*;
- ▶ улучшает пищеварение\*;
- ▶ благотворно влияет на нервную систему\*;
- ▶ способствует выведению холестерина\*;
- ▶ помогает работе сердца\*.

Сублимированный цикорий «Экологика – здоровое питание» соответствует ГОСТу и всем требованиям технического регламента.

\*С более подробной информацией можно ознакомиться на интернет-странице <http://ecologica.pro/cikoriy>



# АФИША Подмосковья

[www.afisha.mosreg.ru](http://www.afisha.mosreg.ru)

Официальный информационно-туристический портал  
Правительства Подмосковья. Календарь культурных  
событий в вашем городе, маршруты, туризм, фестивали,  
конкурсы и народные новости.

Если любить – то по-русски,  
если жить – то в Подмосковье!



## — Правила Диалога 2016 —

Пресс-службы, PR-отделы, PR-департаменты предприятий и PR-агентства, а также независимые PR-специалисты... В общем, пресс-служба – это место для тех, кто любит людей. Потому что надо всегда быть солнцем для окружающих, особенно для внешней среды. И искренне любить свою организацию, людей, дело, которым вы вместе занимаетесь.

Оценивать мастерство современных пиарщиков довольно сложно. Свои мысли он чаще излагает на бумаге, оставаясь в тени... Мы решили восстановить справедливость и подготовили топ лучших пресс-секретарей по версии «Бизнес-Диалог МЕДИА». Наша редакционная коллегия выбрала наиболее активных, профессиональных и открытых для диалога пресс-секретарей Московской области.



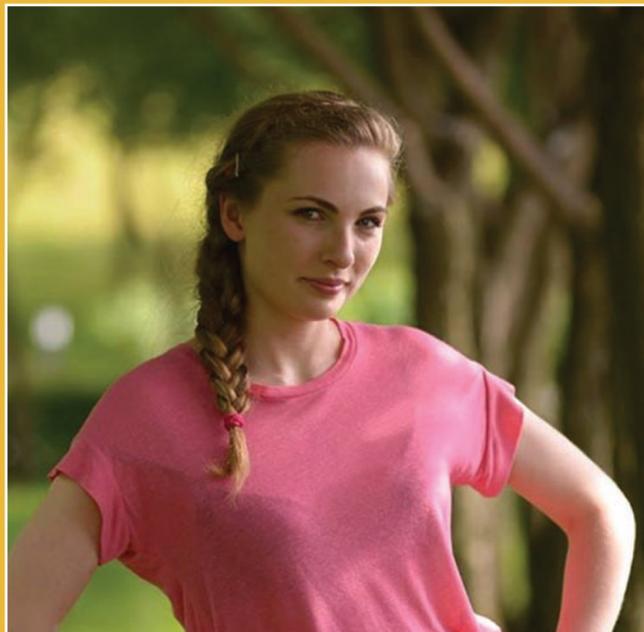
**ЕЛЕНА СЕРОВА, пиар-менеджер Группы Компаний «Остов»:**

«Главное в нашей работе – это не только создание положительного образа компании и ее руководства для широкого круга общественности, но и повышение лояльности сотрудников к работодателю внутри самой компании и, конечно, постоянный мониторинг открытых источников для сбора, обработки и анализа медиаданных о компании. Поскольку Группа Компаний «Остов», помимо всего прочего, ведет активную благотворительную деятельность, освещение ее результатов также является прямой задачей пиар-менеджера для формирования репутационной составляющей компании. Безусловно, это творческая работа, которая требует каждый раз новых решений и нестандартных ходов, но именно в этом заключается ее привлекательность».



**ОКСАНА ЧЕСНОКОВА, начальник информационно-аналитической службы ГУП МО «Мособлгаз»:**

«Главное в моей работе – «гореть, а не тлеть»! Без оперативности, максимальной включенности в то, что делаешь, и, конечно, без креатива, невозможно представить хорошую пресс-службу. Мы всегда – на работе, дома, в рабочие, выходные дни – на службе. Это, скорее, не должность, а образ жизни!»



**ЕВГЕНИЯ ШЕВЧУК, пресс-секретарь заместителя председателя правительства Московской области Д.П. Буцаева:**

«Самое главное в моей работе – внимание и доброе отношение к людям, к коллегам. А доброе отношение к себе можно заслужить только внимательным отношением к своей работе, дисциплиной, высоким качеством работы. Я стараюсь!»

## — Правила Диалога 2016 —



**ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВА,**  
*руководитель пресс-службы банка*  
**«Возрождение»:**

«Главное в моей работе – новости. Ты всегда должен быть в поиске новостей и в курсе событий, а также фактов, слухов и многого другого. Причем как внутри компании, так и за ее пределами – события в отрасли, в профессиональном сообществе, в журналистской среде. Новостями нужно управлять – правильно расставлять акценты, выбирать аудиторию, время и место для размещения новостей, следить за ответной реакцией и делать соответствующие выводы для того, чтобы с каждым разом твоя работа была все более эффективной. Всегда оценивай новости через призму их пользы. Если твоя информация никак не поможет ни клиенту, ни твоей компании – твоя работа не имеет смысла».

«Главное в нашей работе – это довольный покупатель. Ведь от покупателя зависит, насколько продукт востребован. Также немалую роль играет умение быстро реагировать на глобальные изменения кондитерского рынка и предлагать тот продукт, который будет пользоваться большим спросом».

**ДЕНИС БЕЛОВ,**  
*генеральный директор*  
**ООО «Идеал»:**



«Для любого журналиста важно не только найти стоящую, актуальную тему, но рассказать о ней своей аудитории объективно, с интересными подробностями. Для этого надо задать такую массу вопросов, что называется, «раскрутить» людей, чтобы они с удовольствием раскрылись перед тобой. У тех, кто пишет об инновациях, технологиях, стартапах, к этому стоит добавить форму подачи материала. Популярно, не занудно, чтобы люди захотели узнать, а что будет дальше с этим проектом? Всегда интересно рассказать, как создается история успеха предпринимателя, компании или большой команды людей, каковой является ОЭЗ «Дубна», заинтересованных в том, чтобы очередную инновационную идею воплотить в жизнь».



**СВЕТЛАНА ЖУКОВА,**  
*менеджер отдела маркетинга и PR АО*  
**«ОЭЗ ТВТ «Дубна»:**

«Главным в своей работе считаю открытость, оперативность и достоверность предоставляемой информации для общества. Пресс-служба – это своего рода мостик между властью и обществом. И наша задача выстроить взаимоотношения со СМИ так, чтобы информация, которую мы хотим донести до населения, была подана правильно, просто и понятно».



**ДМИТРИЙ КУКУШКИН,** *руководитель пресс-службы,*  
**советник Министерства энергетики Московской области:**

«Совершенно справедливо говорят, что об энергетиках вспоминают только тогда, когда в домах перестает гореть свет. Поэтому в своей работе, и особенно во время аварийных ситуаций, мы всегда помним о том, что где-то есть люди, которые ждут помощи. И важнее этих людей ничего не может быть».

**КСЕНИЯ КИРЬЯНОВА,**  
*советник главы Волоколамского*  
*муниципального района по*  
*информационной политике:*

«Главным в своей работе считаю открытость, оперативность и достоверность предоставляемой информации для общества. Пресс-служба – это своего рода мостик между властью и обществом. И наша задача выстроить взаимоотношения со СМИ так, чтобы информация, которую мы хотим донести до населения, была подана правильно, просто и понятно».



## — Правила Диалога 2016 —

**МАРИЯ ШЕМЯКОВА,**  
*руководитель пресс-службы  
Министерства экологии  
и природопользования  
Московской области.*

В Московской области в сфере экологии сейчас происходят масштабные преобразования. Впервые в истории региона началась экологическая реабилитация рек, опережающими темпами создаются особо охраняемые природные территории, дан старт глубокой реформе отрасли обращения с отходами. Все эти инициативы Министерство экологии и природопользования Московской области реализует в тесном контакте с общественными организациями и движениями, экологическими активистами. Поэтому в задачи пресс-службы входит не только информирование, но и широкие социальные коммуникации, экологическое просвещение, привлечение населения к экологическим акциям, таким, как «Родники Подмосковья», «Сдай макулатуру – спаси дерево!», «Экологический десант», «Зеленый день» и другим мероприятиям, которые инициатирует или поддерживает подмосковное Минэкологии.



**ЯНА МАКСИМОВА,**  
*советник президента Ассоциации застройщиков  
Московской области:*

«Честность и оперативность – вот основные принципы работы пресс-службы Ассоциации застройщиков Московской области. Мы всегда готовы к диалогу и конструктивному обсуждению актуальных тем. Информационная открытость сегодня необходима строительной отрасли».



**АННА ПОДДУБНАЯ,**  
*пресс-секретарь президента АО «ОСП Агро»:*  
«Главное для меня в работе – это постоянное саморазвитие. Готовность сделать шаг вперед и быть смелым, осваивая новые для себя горизонты. Важно иметь здоровые амбиции и стремление к росту, которые помогают достигать именно тех результатов, которых ты достоин».



**КСЕНИЯ ТОЛСТОВА,** *эксперт  
Управления маркетинга и  
коммуникаций Среднерусского  
банка ПАО «Сбербанк»:*

«В моей работе главное – ответственно и профессионально подходить к решению любого вопроса. Ведь именно так мы можем развить долгосрочные отношения с нашими партнёрами. А совместными усилиями с партнерами мы решаем очень важные задачи – повышаем финансовую грамотность населения Московской области и наполняем информационное пространство Подмосковья яркими историями успеха и лидерства!»

## — Правила Диалога 2016 —

ОЛГА ЗАСТОЛБНОВА, *менеджер  
департамента маркетинга и коммуникаций АО  
«Корпорация развития Московской области»:*

«Главное в нашей работе – это коммуникации. Необходимо не просто создавать положительный имидж, а быть положительным, надежным, инициативным партнером».



ЛИЛИЯ КАМЫШЕВА, ЕВГЕНИЯ ШВОРАК,  
*пресс-служба Министерства потребительского рынка  
и услуг Московской области:*

«В нашей профессии главное – люди. Ведь в итоге, о чем бы ни шла речь – за каждым проектом стоит человек. Поэтому живой неподдельный интерес к каждому – это ключ к эффективному выстраиванию коммуникаций, а значит – к успешной реализации новых проектов и неисчерпаемому источнику новостей».



ВАСИЛИСА ДРОБЫШЕВА, *менеджер по маркетингу  
ООО «Торговый дом Беллакт»:*

«В моей работе, в маркетинге, на мой взгляд, важна, в первую очередь, ответственность по отношению к бренду, к компании и, безусловно, к покупателям. Не только цифры и бизнес-показатели формируют рынок, тем более, когда речь идет о здоровье будущих мам и детей. Я горжусь тем, что являюсь частью команды «Беллакт» в РФ, бренда детского питания, которому доверяют мамы во многих странах мира на протяжении многих десятилетий!»

ЮЛИЯ ТИТОВА, *пресс-секретарь комитета по  
конкурентной политике  
Московской области:*

«Главное в работе – всегда держать руку на пульсе. Важна каждая минута. И если вы выбрали работу по душе, вам не придется работать ни одного дня в своей жизни».



## — Правила Диалога 2016 —



**МАРИЯ ПРЕСНОВА-БОЙКО, специалист по связям с общественностью АО «Русское Молоко»:**

«В профессии пресс-секретаря компании, которая занимается производством пищевых продуктов, важно хорошо разбираться в тонкостях и особенностях производства. В моем случае – это производство пастеризованного молока полного цикла. В работе помогает хороший контакт с руководством различных направлений – совместные усилия по повышению имиджа компании и бренда более эффективны. Конечно же, необходим и постоянный мониторинг обновлений, изменений как в агрохолдинге, так и в отрасли в целом».



**НАТАЛЬЯ ЛЮБИМОВА,**

**руководитель пресс-службы АО «Фарм-Синтез»:**

«Главным направлением в своей работе считаю правильное построение информационной политики компании и своевременное оповещение в СМИ о деятельности компании и важном производстве, а именно о производстве полного цикла: от разработки и синтеза собственных субстанций до выпуска готовых лекарственных форм. Создание и реализация стратегии информационной политики компании – первоочередная задача каждого пиар-специалиста».



**ЮЛИЯ ХАРЛАМОВА,**  
**руководитель пресс-центра**  
**Московской областной думы:**

«Главное в нашей работе – делать для всех понятной работу думы, её комитетов и депутатов. И прежде всего, это значит «очеловечивать» суть принимаемых законов – чтобы любому человеку, будь то журналист, специалист в какой-то определенной сфере или просто неравнодушный гражданин, было очевидно: наш парламент важен, нужен, самостоятелен и продуктивен, и вся его работа строится, исходя, в первую очередь, из запросов и нужд общества, жителей региона».

**ЕКАТЕРИНА ЩЕКОЧИХИНА, пресс секретарь**  
**министра строительного комплекса**  
**Московской области:**

«Главное в моей работе – все! Быть ответственной, активной, открытой для общения с журналистами, стремиться быть в курсе всех новостей и событий. Творчески подходить к решению поставленных задач и сохранять выдержку и спокойствие в нестандартных ситуациях. И, конечно же, искренне любить людей и свое дело»



## — Правила Диалога 2016 —

**ОЛЬГА ПЕТРОВА**, *руководитель пресс-службы Всероссийского природоохранного социального проекта «Экобокс»:*

«Экология – важнейшая составляющая нашей жизни. Поэтому моя основная задача – рассказать, а еще лучше убедить каждого бережно относиться к окружающей среде. И, насколько это возможно, повлиять на то, чтобы в России был организован раздельный сбор опасных бытовых отходов, неправильная утилизация которых наносит огромный урон нашей планете».



**ЕВГЕНИЙ БОГДАНОВ**, *консультант отдела по связям с общественностью и информационным ресурсам Министерства культуры Московской области:*

«Главное – не захлебнуться в информации. СМИ обычно интересует все, и это «все» нужно уметь разложить по полочкам. А когда подчас слышишь от журналиста, что у него форс-мажор, и ему прямо сейчас, максимум в течение получаса, необходим письменный комментарий министра по какой-либо теме, нередко глобальной, то хочется все бросить и уйти в монастырь».



**АЛЕКСЕЙ МЕРКУТОВ**, *пресс-секретарь ПАО «МТС» в Москве:*

«Главное сегодня в работе PR – не просто информировать абонентов и жителей Москвы и Московской области о том, что происходит в компании и отрасли связи в целом, важно создавать такой контент, который будет помогать в обычной жизни человека, в повышении эффективности работы предприятий и развитии территорий».

**ЮЛИАННА МИЛЕВСКАЯ**, *куратор внешнего PR-блока, пресс-секретарь Министерства инвестиций и инноваций Московской области:*

«Главное в моей работе – информирование о деятельности Министерства инвестиций и инноваций, PR-поддержка профильных мероприятий, работа с партнерами, кросс-маркетинг».



Юридическая фирма  
**ФОСБИ**<sup>®</sup>  
*www.fosbi.ru*



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

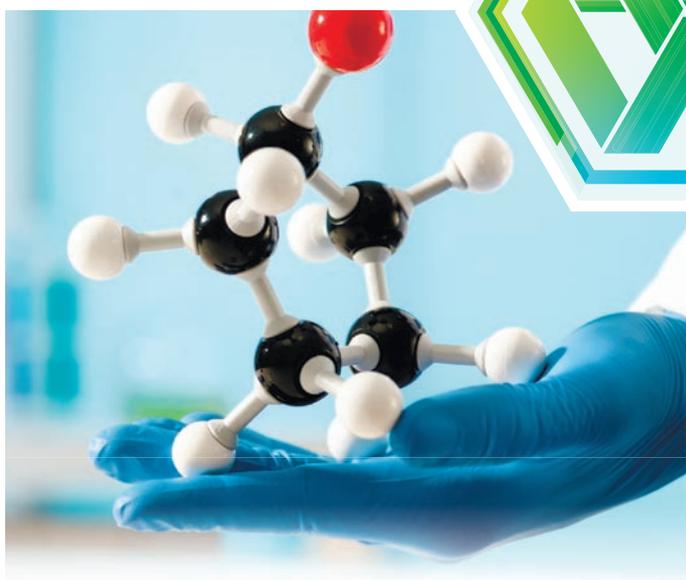
телефон **8 (495) 226-26-75**

Юридические и бухгалтерские услуги



Ф А Р М

С И Н Т Е З



Настоящая забота о вашем будущем

## Контакты

РФ, 111024, г. Москва, Кабельная 2-я улица, д. 2, стр. 46

Адрес центрального офиса:

РФ, 121357, Москва, ул. Верейская д. 29 корп. 134

тел.: (495) 796-94-33

факс: (495) 796-94-34

<http://www.pharm-sintez.ru/>



Ф А Р М  
С И Н Т Е З