

**ГК «ДИАКОН»:**

работа  
«за кадром»

**«БИОМИР-  
СЕРВИС»:**

живая ткань –  
не штамповка

**МИНИ-  
ЛАБОРАТОРИЯ**

в домашней  
аптечке

**Алексей  
ГВОЗДЕВ:**

«Зарубежные коллеги видят  
в нас реальную угрозу своему  
бизнесу в России»

Бизнес  
как способ  
познания  
мира



# ВАШ БИЗНЕС ПОД НАДЁЖНОЙ ЗАЩИТОЙ



АРБИТРАЖНЫЕ  
СПОРЫ



СОПРОВОЖДЕНИЕ  
БАНКРОТСТВА



ЗАЩИТА  
ОТ ПРОВЕРОК\*



ЗАЩИТА  
ОТ МОШЕННИЧЕСТВА/  
РЕЙДЕРСКИХ АТАК



ОПТИМИЗАЦИЯ  
БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ\*



**ЮРЛОВ  
И ПАРТНЕРЫ**  
Адвокатское бюро

[www.yurlov.ru](http://www.yurlov.ru)  
+7 (495) 913-67-42



\* УСЛУГИ ЯВЛЯЮТСЯ ЧАСТЬЮ КОМПЛЕКСНОГО ПРАВОВОГО ПРОДУКТА «БИЗНЕС ПОД ЗАЩИТОЙ»



## ЮНИМЕД: ДУМАЯ О РОССИИ

Если раньше об импортозамещении в медицине говорили с некоторым скепсисом, то сейчас можно констатировать, что он ушел. Отечественные производители на «отлично» справляются с поставленной задачей. И примеров тому множество. Чем не повод для гордости?



Группа Компаний «Юнимед» работает на отечественном рынке лабораторной службы уже более 20 лет. И все это время успешно занимается производством и снабжением российских ЛПУ широким ассортиментом приборов, наборов реагентов, расходных материалов – всего того, что требуется для проведения клинических лабораторных исследований. И номенклатурный список довольно впечатляющий: приборы, биохимические и гематологические реагенты, производство первых в России вакуумных пробирок для взятия крови... Несомненно, что сегодня компания служит ярким примером реализации стратегии импортозамещения, ведь до ГК «Юнимед» этот ассортимент закрывался исключительно импортом.

Конечно, у многих еще осталось убеждение, что импортное качественнее российского. Но в случае компании «Юнимед» и этот стереотип ушел в историю. Аналоги анализаторов и расходных материалов ГК «Юнимед» ни в чем не уступают по качеству зарубежным, и это отражается и на потребительском рынке – в ряде регионов объемы поставок стали весьма значительными.

Но останавливаться на достигнутом компания не собирается. В конце 2017 года на заводе по производству медицинских изделий компании «Эйлитон», входящей в ГК «Юнимед», была установлена новая линия по производству вакуумных пробирок для забора венозной крови UNIVAC. Данная линия была разработана по заказу компании «Эйлитон» европейским производителем при непосредственном участии инженеров отдела опытно-конструкторских разработок компании «Эйлитон» и на сегодняшний день не имеет аналогов.

Такое производство требует совершенной стерильности. Поэтому весь процесс изготовления вакуумных пробирок осуществляется в условиях чистого помещения 9-го класса. Для обеспечения сохранения условий чистого помещения все материалы и комплектующие поступают в зону производства через специальные шлюзы.

Основная цель разработки данной линии, которую преследовала компания, – создание современного высокоавтоматизированного производства, отвечающего всем требованиям мировых стандартов разра-

ботки оборудования для увеличения производственных мощностей. Это поможет максимально удовлетворить потребности российского рынка в сегменте вакуумных пробирок для забора венозной крови. К середине 2018 года ООО «Эйлитон» сможет обеспечить медучреждения страны отечественными пробирками на 30%.

На данный момент компания «Эйлитон» ведет проектные работы для начала строительства на левобережном участке ОЭЗ «Дубна», резидентом которой она является, еще одного лабораторно-производственного корпуса. С его вводом в строй будет создано порядка 100 дополнительных рабочих мест.

Правительство очень заинтересовано в том, чтобы поднять рынок российских медизделий на новый уровень: сегодня вводятся все новые и новые ограничения на импорт зарубежного оборудования. Хорошо это или плохо – мнения разные. Но одно совершенно очевидно: глядя на результаты работы ГК «Юнимед», успешные плоды импортозамещения уже сейчас можно назвать вполне очевидными.

**Бизнес-Диалог Медиа**

www.b-d-m.ru www.rbgmedia.ru

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

**«БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»:  
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, Алексей Сокольский, Ольга Спичка.

Дизайн и верстка: Елена Иванова.

Фото: Павел Судариков, Александр Падежов.

Дирекция развития и PR: Маргарита Котровская, Юлия Коннова.

Отпечатано в типографии ООО «АНТАРЕС», г. Москва, ул. Электровзводская, 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 Медиа».

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: mail@b-d-m.ru

Тел.: +7-985-999-65-46

Подписано в печать 29.01.2018 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

**Использованы фотографии:** <https://pavstv.com/>, [Holstshop.ru](http://Holstshop.ru), [Bog.moy.su](http://Bog.moy.su), [Me.mosreg.ru](http://Me.mosreg.ru), [Susanin.news](http://Susanin.news)

**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/услуги>

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале		
4-ая полоса обложки	60 500 рублей	69 500 рублей
2-ая полоса обложки	60 500 рублей	Разворот (две полосы) 81 500 рублей
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей	1-ая полоса внутри журнала 69 500 рублей
3-ая полоса обложки	56 500 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 Медиа» 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 Медиа» продвигает товары и услуги отечественных компаний, фирм и предприятий. Редакция приглашает читателей к информационному взаимодействию, а представителей бизнеса – к взаимовыгодному сотрудничеству.

1. Об экспорте задумываться. О России – думать! ГК «Юнимед» .
4. «Здоровье не всё, но всё без здоровья – ничто».
12. Стоматологические материалы европейского уровня от ООО «СтомаДент».
16. ООО «Стерин» - ведущий производитель шприцев.
20. «Биомир-Сервис»: живая ткань – не штамповка.
24. Мини-лаборатория в домашней аптечке
28. Что за дверь?..
30. ГК «ДИАКОН»: работа «за кадром».
34. НПО Петровакс Фарм: движение вверх.
40. Московский областной перинатальный центр. Дом, где рождается жизнь.
44. По зову сердца, по велению души.
45. Врач в смартфоне.
46. Лаборатория интернета вещей от МТС.
47. ОРВ. Интервью Дениса Буцаева.
48. Инвесторы нашли интерес в АПК. Министр сельского хозяйства МО Андрей Разин об итогах года и планах на перспективу.
52. Чтобы качество дороги не вызывало тревоги. ГУП МО «Лабрадор».
54. Нарушения при госзакупках. Комментарии юриста.
56. Красиво и безопасно на детских площадках АВЕН.



На обложке:

Алексей Гвоздев, генеральный директор компании «Биосенсор АН».

Фото Александра Падежова.



**МЕДПЛАНТ**  
производственное предприятие



ИЗДЕЛИЯ  
ДЛЯ РЕАНИМАЦИИ



ЖИЛЕТЫ РАЗГРУЗОЧНЫЕ



УКЛАДКА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ  
РЕАНИМАЦИОННАЯ

ЩИТ  
СПИНАЛЬНЫЙ



МАТРАС ВАКУУМНЫЙ  
ИММОБИЛИЗАЦИОННЫЙ



ПУЛЬСОКСИМЕТР  
«ОКСИТЕСТ-1»



КОМПЛЕКТЫ ШИН  
ОДНОРАЗОВЫЕ/  
МНОГОРАЗОВЫЕ



ПОРТАТИВНЫЙ ШПРИЦЕВОЙ  
ДОЗАТОР



ЖГУТ  
КРОВООСТАНАВЛИВАЮЩИЙ  
(ТУРНИКЕТ-ЗАКРУТКА)



ШТАТИВ РАЗБОРНЫЙ  
И ДЕРЖАТЕЛИ  
ИНФУЗИОННЫХ ФЛАКОНОВ



ТЕРМОКОНТЕЙНЕР



НОСИЛКИ  
БЕСКАРКАСНЫЕ

## Медицинские изделия для экстренной помощи

г. Москва, Волгоградский пр-т 42, корп.5, Технополис «Москва»  
e-mail: [medplant@medplant.ru](mailto:medplant@medplant.ru), [www.medplant.ru](http://www.medplant.ru)  
т.: +7 (495) 223-60-16 (многоканальный), +7 (495) 223-66-38



## «ЗДОРОВЬЕ НЕ ВСЁ, НО ВСЁ БЕЗ ЗДОРОВЬЯ – НИЧТО»

Для любого региона здравоохранение – приоритетная сфера. И руководство Московской области в этом вопросе не является исключением. Эта отрасль в Подмоскovie демонстрирует высокие показатели, рекордные темпы строительства и ремонта лечебных учреждений. В регионе активно внедряются современные медицинские технологии, создаются комфортные условия как для пациентов, так и для врачей. И результаты такой работы налицо.

### НАВСТРЕЧУ НОВОЙ ЖИЗНИ!

Одним из показательных факторов развития и стабильности территории является увеличение рождаемости. И чтобы этот показатель стабильно рос, в Московской области полностью сформирована трехуровневая система помощи беременным, роженицам и новорожденным, налажена маршрутизация пациентов. Врачи на ранних сроках беременности оценивают риски для матери и ее будущего ребенка и, в зависимости от их состояния, отправляют беременных и рожениц в учреждения того или иного уровня. Крупные областные

центры материнства и детства Московской области как раз оказывают медпомощь третьего – самого высокого уровня сложности. Всего в регионе насчитывается 43 родовспомогательных учреждения, 7 из которых – третьего уровня.

**Дмитрий Марков, министр здравоохранения Московской области:** *«Ежегодно в Подмоскovie рождается более 95 тысяч детей. Если раньше порядка 10–11 тысяч женщин уезжали рожать в другие субъекты, то сейчас, благодаря высокому уровню развития родовспомогательной системы, все больше беременных женщин приезжа-*

*ют рожать в медучреждения области».*

В 2017 году было открыто пять современных центров материнства и детства европейского уровня, подобных учреждений в таком количестве за год не открывалось ни в одном из регионов России. Центры открылись в Наро-Фоминске, Щелкове, Коломне, Раменском, Сергиевом Посаде.

По данным Министерства здравоохранения МО, строительство областных центров материнства и детства в Подмоскovie началось в 2014 году в рамках президентской программы. Два из них – в Коломне и Наро-Фоминске – возвели в рамках софинансирования, треть средств была выделена из федерального бюджета, еще один – в Щелкове – построен и оснащен полностью за деньги областного бюджета. Каждый такой центр обошелся в 3,3 млрд рублей. Общая площадь одной клиники составляет более 35 тыс. кв. м. Центры материнства и детства в Раменском и Сергиевом Посаде были построены в рамках областной программы развития здравоохранения.

Для каждого учреждения закуплено почти 25 тысяч единиц медицинского, технологического оборудования и медицинской мебели. И что показательно, более 46% техники произведено в России.



В том числе есть отечественные рентгены, инкубаторы для выхаживания малышей, аппараты искусственной вентиляции легких для новорожденных и их мам и др.

Современные перинатальные центры рассчитаны на 150 коек каждый. Есть круглосуточный и дневной стационары. Работают женские консультации, консультативно-диагностические отделения на 250 посещений в смену. Родовспомогательные учреждения располагают 13 индивидуальными родильными залами, в которых есть все необходимое для постоянного контроля над состоянием женщины и плода. Если вдруг малышу понадобится экстренная помощь или он родился раньше срока, на помощь придет профессиональная команда специалистов реанимационного отделения с самым современным оборудованием. Квалифицированную помощь здесь могут получить даже дети с экстремально низкой массой тела – от 500 грамм. Родители новорожденного могут быть рядом с малышом целый день в отделении, при необходимости и круглосуточно.

**Дмитрий Марков:** «Областные центры не уступают европейским клиникам не только по оснащению, но и по подходу к процессу рождения детей. В учреждениях применяются все современные здоровьесберегающие технологии, всё, что уже активно используется в современном мире, например, совместное пребывание матери и ребенка, свободное грудное вскармливание, свободное пеленание и другие».

Сегодня в Подмоскowie получили большую популярность технологии, которые до сих пор широко не были распространены в России, – вертикальные роды, свободное поведение в родах и совместные партнерские роды, когда в момент появления малыша на свет рядом находится отец ребенка, родственники или даже подруга.

В КАЖДОМ  
УЧРЕЖДЕНИИ ВСЁ  
ПРОДУМАНО ДО  
МЕЛОЧЕЙ: ОДНО-  
ДУХМЕСТНЫЕ ПАЛАТЫ  
С УДОБСТВАМИ,  
ЗОНЫ КОМФОРТА  
ДЛЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ,  
ОБОРУДОВАННОЕ  
МЕСТО ОЖИДАНИЯ  
ДЛЯ ВСТРЕЧ, ИГРОВАЯ  
ЗОНА ДЛЯ ДЕТЕЙ, ГДЕ  
МАМОЧКИ МОГУТ  
ПРОВЕСТИ ВРЕМЯ СО  
СВОИМИ ДЕТЬМИ.

В областных центрах материнства и детства также успешно применяется формат «таблет-питания», заключающийся в формировании и доставке индивидуальных порций пищи для каждой роженицы. Таким образом, удалось уйти от существовавших ранее громоздких буфетных зон.

Конечно же, никакое оборудование не способно работать без высококвалифицированного персонала. В подмосковных центрах материнства и детства собрана уникальная команда, дополнительно привлечены лучшие специалисты из более чем 20 регионов России. Это и неонатологи, и анестезиологи-реаниматологи, и акушеры-гинекологи. В каждом перинатальном центре работает более 500 человек, причем 200 из них – врачебный персонал.

К слову, действующие в регионе учреждения третьего уровня держат марку – например, Московский областной перинатальный центр в Балашихе уже третий год подряд входит в тройку лучших перинатальных центров России, а в 2017 году пятерку лучших пополнил Видновский перинатальный центр.

Для эффективной работы по привлечению пациентов в центры материнства и детства в 2017 году по поручению губернатора Московской области было закуплено 6 современных микроавтобусов. В декабре прошлого года ключи от микроавтобусов были переданы 6 перинатальным центрам Подмоскowie. Микроавтобусы брендированы, на их приобретение было выделено 18 млн рублей.



**Дмитрий Марков:** «В рамках дней открытых дверей микроавтобусы будут доставлять беременных женщин и их мужей в областные центры материнства и детства для ознакомления с медицинским персоналом, инфраструктурой перинатальных центров. Также предусмотрено заблаговременное размещение рожениц в центрах. Таким образом, семейные пары увидят, в каких условиях предстоит рожать будущим мамам».



Перинатальные центры играют важную роль в снижении младенческой смертности. В Подмосковье этот показатель соизмерим с некоторыми европейскими странами и за 2017 год составил 3,9 промилле, тогда как в среднем по стране он равен 5,3 промилле. Московская область также занимает лидирующие позиции по рождаемости в своем округе, уверенно занимая первое место по этому показателю среди регионов ЦФО – 12,0 на 1000 человек.

#### **ОНКОЛОГИЯ – НЕ ПРИГОВОР!**

Это страшное слово – РАК – сегодня благодаря усилиям подмосковных врачей и оснащению больниц перестает звучать как приговор. В Московской области усилена трёхуровневая система организации помощи онкобольным. В её основе принцип преемственности: от простого –

к сложному, от поликлиники – к высокотехнологичной медицинской помощи, от выявления онкологии – до лечения и реабилитации, во многих случаях с полным выздоровлением. После излечения пациенты находятся под бдительным присмотром врачей, чтобы не было рецидива. Именно благодаря комплексным решениям удалось улучшить основные показатели работы онкослужбы.

**Дмитрий Марков:** «Показатель смертности от новообразований в Подмосковье один из самых низких в России. Смертность от новообразований за 2017 год снизилась на 17,9% по сравнению с 2016 г. Московская область уверенно занимает первое место по этому коэффициенту среди регионов ЦФО».

В области расширяется онкологический кластер с его ведущим центром – Московским областным онкологическим диспансером (МООД) в Балашихе. Недавно двери открыл новый хирургический корпус, в нем разместилось пять отделений на 150

коек для взрослых и 50 коек для детей, а также отделение лучевой диагностики, операционный блок с рентгенооперационной, блок интенсивной терапии, центральное стерилизационное отделение на весь диспансер. В корпусе также оборудованы восемь современных операционных и реанимация.

В 2018 году заработают новые онкорadiологические центры в Балашихе и Подольске. На территории медучреждений будут располагаться основные отделения лучевой и радиоизотопной диагностики и отделение лучевой терапии. Каждый онкорadiологический центр будет оснащен современным высокотехнологичным медицинским оборудованием. В них установят позитронно-эмиссионные томографы, КТ- и МРТ-установки, а также оборудование для радионуклидной диагностики.

Два онкорadiологических центра строят на условиях государственно-частного партнёрства. Объекты уже отмечены национальной премией в сфере инфраструктуры РОСИНФРА в



номинации «Лучший проект государственно-частного партнёрства в социальной сфере».

**Дмитрий Марков:** «Мы уделяем большое внимание высокотехнологичному оснащению медицинских центров. Совсем недавно в Московском областном онкологическом диспансере в Балашихе заработал современный аппарат – криостат, позволяющий выполнять экспресс-диагностику наличия злокачественных новообразований».

Основное преимущество данного аппарата – возможность быстрой диагностики тканей на онкозаболевание. Прибор позволяет проводить исследование тканей

сокращается, что способствует более оперативному лечению пациентов.

### **ПРЕДУПРЕЖДЕН, ЗНАЧИТ, ВООРУЖЕН**

Единые дни диспансеризации в области уже стали привычным делом и пользуются большой популярностью у населения.

**Дмитрий Марков:** «В 2017 году около 1,29 млн жителей Московской области прошли диспансеризацию в медучреждениях региона. Это на 42 тыс. человек больше числа обследованных в 2016 году».

Всего в 2017 году диспансеризацию должны были пройти 1 287 221 человек,

никах помимо 5 рабочих дней была организована 41 рабочая суббота – Единые дни диспансеризации, в ходе которых обследование прошло 116 тыс. человек.

И такая работа будет продолжена и в этом году. В планах на 2018 год – сохранить высокие показатели по прохождению диспансеризации в регионе, а также продолжить регулярно проводить для населения Единые дни диспансеризации по субботам.

### **НЕДЕФИЦИТНЫЕ ЛЕКАРСТВА**

Одним из приоритетных направлений работы Министерства здравоохранения МО является обеспечение граждан области льготными лекарственными пре-



на онкологию в кратчайшие сроки – за 10–15 минут, в то время как раньше на это уходило 7–10 дней. Аппарат располагается в соседнем помещении с операционной, что позволяет исследовать биопсийный материал, пока пациент находится на операционном столе. По результатам диагностики принимается решение о прекращении или продолжении оперативного вмешательства. Благодаря данному аппарату время диагностики онкологических заболеваний существенно

что составляет 23% от взрослого населения Московской области.

В ходе диспансеризации в 2017 году было выявлено более 190 тыс. случаев различных заболеваний, в их числе 58,6 тыс. случаев болезни системы кровообращения, 16,8 тыс. случаев болезни органов пищеварения, сахарный диабет обнаружен у 5,5 тыс. жителей региона. По результатам медобследований онкология впервые выявлена у 2,7 тыс. человек.

В 2017 году в подмосковных поликли-

паратами. Например, в 2017 году льготники-жители Московской области обеспечены лекарственными препаратами по 3,2 млн рецептов на общую сумму в размере 9,1 млрд рублей. По сумме это на 16,7% больше показателей 2016 года.

На сегодняшний день в Подмоскowie проживает более 661 тыс. человек, имеющих право на получение государственной социальной помощи в части лекарственного обеспечения. Препараты служат для



лечения социально значимых заболеваний, в частности, онкологических, сердечно-сосудистых заболеваний, сахарного диабета и других.

**Дмитрий Марков:** «В настоящее время жители Подмосковья, относящиеся к льготным категориям, могут получить медикаменты по бесплатным рецептам более чем в 300 пунктах отпуска, в том числе в 5 круглосуточных аптечных организациях полного цикла».

В 2018 году на лекарственное обеспечение льготных категорий граждан в консолидированном бюджете Московской области предусмотрено порядка 11,8 млрд рублей.

В Подмосковье также реализуется проект «Ветеран», направленный на обеспечение медицинскими препаратами жителей льготной категории – ветеранов. Проект начал свою работу в ноябре 2015 года, за два года удалось увеличить количество адресной помощи более чем в 2,5 раза.

**Дмитрий Марков:** «В 2017 году почти 3 тыс. ветеранов-льготников, проживающих на территории Московской области, смогли получить необходимые лекарственные препараты с доставкой на дом. Общая сумма медикаментов составила порядка 12 млн рублей. Ежемесячно сотрудники Мосoblмедсервиса совершают выезды к 240 ветеранам, нуждающимся в данной помощи. В 2018 году мы планируем расширение данной программы и увеличение количества адресных доставок до 3,5 тыс.».

Ветераны-льготники получают все социально значимые лекарства, выписываемые им в медицинских учреждениях области, как при лечении хронических, так и сопутствующих заболеваний.

### **ИНФОРМАТИЗАЦИЯ**

Автоматизация прочно вошла в нашу жизнь, делая многие услуги более доступными и оперативными. В Московской области реализуется проект по оптимизации получения направления на высокотехнологическую медицинскую помощь (ВМП). Идет работа по внедрению автоматизированной системы учета нуждающихся и получивших ВМП. Сбор документов теперь осуществляется лечебными учреждениями в электронном виде.

Раньше пациенту для получения талона на ВМП нужно было сделать не менее пяти визитов в различные учреждения. Необходимо было обратиться в свое лечебное учреждение, пройти комиссию, получить заключение, посетить Минздрав МО. Процесс затягивался на две недели и был сопряжен с необходимостью поездки в Москву в МОНИКИ (Московский област-



ной научно-исследовательский клинический институт).

Реализация проекта уже дала свои результаты. Теперь система получения направления на ВМП в Московской области стала проще. Все работает по принципу «одного окна»: можно обратиться в свое лечебное учреждение, в МФЦ или оставить заявку на портале госуслуг. Также пациент может обратиться в единый контактный центр Московской области и получить всю необходимую разъясняющую информацию без визита, а также отследить статус прохождения своих документов.

Получить высокотехнологичную помощь (ВМП) в Подмоскowie на сегодняшний день можно в 21 областном учреждении здравоохранения, среди них – МОНИКИ, МОНИИАГ, областной онкодиспансер в Балашихе, госпиталь для ветеранов в Солнечногорском районе.



**Дмитрий Марков:** *«Мы ежегодно увеличиваем количество областных медучреждений, оказывающих высокотехнологичную помощь. Все объекты проходят стадии лицензирования, в них оказываются все более сложные виды помощи. Самые востребованные направления – сердечно-сосудистая хирургия, онкология, ортопедия, нейрохирургия и другие».*



По данным Минздрава МО в среднем 95 пациентов в день больше не ездят в Москву за направлениями на ВМП. Сейчас жители Московской области получают направление на ВМП в течение одного-полутора дней.

В 2017 году в Московской области зафиксировано более 64 тыс. случаев оказания высокотехнологичной помощи, в то время как в 2016 году показатель составил 55 тыс.

С 2017 года в Московской области внедряется проект «Бережливая поликлиника», призванный оптимизировать работу медицинских организаций, сократить время документооборота и пребывания пациентов в поликлинике. С июня прошлого года проект уже реализован в двух медицинских учреждениях – Красногорской городской больнице №1 и Московском областном центре охраны материнства и детства (Люберцы).

Создана рабочая группа Министерства здравоохранения Московской области по реализации проекта с участием представителей территориального фонда обязательного медицинского страхования и страховых компаний.

Для определения приоритетных направлений в реализации пилотного проекта «Бережливой поликлиники» в Московской области было проведено анонимное анкетирование посетителей поликлиник и медицинского персонала, составлен рейтинг проблемных процессов.

В рамках проекта в медицинских учреждениях организуются электронная регистратура, визуализируется маршрутизация, оптимизируются временные интервалы проведения лабораторных исследований, открываются взрослый и детский клинико-диагностические центры с технологиями бережливого производства.



Также в задачи проекта входит формирование рациональных потоков пациентов в зависимости от цели посещения поликлиники.

**Дмитрий Марков:** «Все эти действия позволят сократить прохождение диспансеризации с двух дней до 95 минут, уменьшить время нахождения пациента в поликлинике и грамотно распределить обязанности между медиками. Эти меры обеспечат непрерывное оказание медицинской помощи населению, повысят удовлетворенность от медицинских услуг, их доступность и качество».

Еще одно важное направление – учет использования дорогостоящего оборудования с точки зрения его загрузки. В Подмосковье реализуется проект по созданию единой региональной информационной системы (ЕРИС) в региональных медучреждениях, он подразумевает формирование общего централизованного хранилища, в которое будут поступать данные о результатах исследования со всех тяжелых медицинских аппаратов, в том числе ангиографов, МРТ, КТ и других. Таким образом, получить снимки и результаты исследований своего





пациента смогут все врачи, находясь в любом медучреждении Подмосковья.

Система позволит в онлайн-режиме отслеживать и контролировать использование медоборудования, обеспечивая всем аппаратам в равной степени высокую загрузку. Благодаря реализации проекта, уже сейчас по многим аппаратам удалось повысить среднемесячную нагрузку более чем в полтора раза.

Всего в 2017 году в единую сеть удалось подключить 150 тяжелых медицинских аппаратов в медучреждениях Московской области, что на 13,4% превышает годовые плановые показатели.

В будущем планируется добиться непрерывного оснащения цифровыми аппаратами, когда новое медицинское оборудование будет автоматически подключаться к ЕРИС при установке в медучреждениях Подмосковья.

Реализация проекта позволила создать на базе МОНИКИ центр «второго мнения», в рамках которого высококвалифицированные специалисты в сложных случаях будут консультировать своих коллег в населенных пунктах Московской области.

### **КАДРЫ – НАШЕ ВСЁ!**

Дефицит узких специалистов в сфере медицины актуален для всей страны. Но в Московской области постепенно решается и эта задача. Первое, что было предпринято для привлечения медицинских сотрудников в учреждения здравоохранения Подмосковья, – возможность получения жилья. В регионе действует подпрограмма «Социальная ипотека»: около 280 квартир приобретается в год. Работает и федеральная программа Работает и федеральная программа привлечения врачей в сельскую местность «Земский доктор» – около 150 врачей было принято на работу в медицинские учреждения Московской области в рамках данной программы.

### **КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ**

Строя новые поликлиники и больницы, руководство отрасли не забывает и про уже существующие учреждения здравоохранения. По данным Минздрава МО, только в 2017 году в Московской области отремонтировано 260 объектов здравоохранения, около 90 – переходящие: ремонт начался в 2017-м, но

завершение работы будет в этом году. Кроме того, в 2018 году ожидается полноценный ремонт порядка 140 объектов. В первую очередь работы ведутся в тех учреждениях, где есть максимальный пациентопоток.

В качестве примера можно привести больницы в Королеве, Балашихе, Химках, Орехово-Зуеве, Кашире, Можайске. Эти клиники фактически были восстановлены из «руин». Если раньше пациентов встречали мрачные коридоры, рваные кушетки и покосившаяся мебель, то сегодня это современные больницы, где люди получают надлежащий уход.

Вместе с тем капитальный ремонт не заключается в восстановлении объектов, в Московской области нет откровенно ветхих зданий больниц и поликлиник: в большей части достаточно провести легкий или средний, но качественный ремонт. В прошлом году на эти цели выделили рекордную сумму – 5,9 млрд рублей, в 2016 году – 1,9 млрд рублей. В этом году регион не планирует снижать темпы, и на ремонт заложено уже свыше 4,2 млрд рублей.



«СтомаДент» производит стоматологические материалы на российском рынке уже более 25 лет. Это продукция высокого качества, сопоставимая по свойствам с иностранными брендами отрасли. К ней относятся различные продукты, применяемые для пломбирования зубов, – композитные материалы, стеклоиономерные цементы, пасты для временного пломбирования, адгезивы. Компания также выпускает продукцию для ортопедической стоматологии, профилактики и диагностики состояния полости рта. Генеральный директор ООО «СтомаДент» Юрий Владимирович Кузовков со всей ответственностью заявляет: «Наша продукция по качеству ни в чем не уступает лучшим иностранным аналогам. На предприятии внедрены западные стандарты (ISO 13485). Для потребителей это гарантия эффективности и стабильно высокое качество». В подтверждение к сказанному можно отметить, что «СтомаДент» входит в число лидеров среди производителей, разрабатывающих подобные препараты и субстанции.

**– Юрий Владимирович, для каких организаций интересна ваша продукция?**

– Покупателями являются тысячи медицинских учреждений во всех регионах России, в том числе частные стоматологические клиники и бюджетные лечебные учреждения, имеющие стоматологические кабинеты. Многие из них приобретают нашу продукцию самостоятельно, в других случаях закупки делают централизованно через систему обязательного медицинского страхования. Значительная часть поставок лечебным учреждениям осуществляется через наших дистрибьюторов.

Кроме того, мы поставляем продукцию в страны ближнего зарубежья и в будущем собираемся расширять географию экспорта.

**– В вашей организации проводится программа технического переоснащения. Расскажите об этом подробнее. Как это влияет на выпускаемую продукцию?**

– Все используемые нами технологии производства и оборудование соответствуют всем стандартам передовым предприятий данной отрасли. «СтомаДент» на начальном этапе заимствовал ряд технологий у американского учредителя – компании Dentsply International. В настоящее время занимаемся разработкой инновационных высокотехнологичных материалов. Благодаря этой работе запустили программу технического переоснащения. Рассчитываем завершить её в течение 2018 года после того, как получим уже заказанный высокопроизводительный планетарный смеситель для композитных материалов и фасовочное оборудование.

## СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ЕВРОПЕЙСКОГО УРОВНЯ

Наверное, среди нас не так много людей, кто с «легким сердцем» идет на прием к стоматологу. И поэтому очень важно, чтобы все врачебные манипуляции были произведены безболезненно и качественно, а следующий визит, например, потому что раскрошилась пломба, был бы нескоро. Используемые доктором материалы – залог эффективного лечения для пациента и визитная карточка для клиники.

Эта программа способствует разработке новых продуктов и обеспечит их высокое качество. Кроме того, она позволит нам увеличить объемы производства.

**– Юрий Владимирович, препараты, которые вы производите, – это аналоги импортных медикаментов или это что-то принципиально новое? Расскажите о политике импортозамещения.**

– У нас трудятся замечательные специалисты, которые в последние годы разработали ряд новых продуктов для стоматологии. Например, нанокompозитный реставрационный материал, Эстелюкс НК, композитные ортопедические материалы двойного отверждения «Флоукор Дуо» и «Флоуфикс Дуо», композитный цемент «Ионолайт», пасту для временных пломб «Темпелайт», профилактический лак «Дентафлуор» и другие. По своим качественным характеристикам они ни в чем не уступают лучшим западным аналогам. И чтобы их создать, потребовались годы работы. При этом многие имеют особенности свойства, выгодно отличающие их от иностранных аналогов.

Но надо понимать, что они не являются принципиально новыми стоматологическими материалами, которых нет нигде в мире. Для создания таких продуктов мало усилий одной небольшой компании, требуются разработки целых научно-исследовательских институтов. У нас есть опыт такого сотрудничества по созданию анти-

бактериальной нанодобавки для стоматологических составов. Но здесь пока еще рано говорить о конкретных результатах.

**Говоря в целом о политике импортозамещения, ее можно только приветствовать. Ведь если медицина и дальше будет «сидеть» на всем зарубежном, не имея отечественных аналогов, то никаких средств – ни бюджетных, ни личных – не хватит на обеспечение пациентов услугами и лечением.**

В области медицинских изделий и лекарств Россия около 80% своей потребности удовлетворяет за счет импорта. Эта ситуация сложилась не вчера, а за последние 20-30 лет, и сразу изменить ее невозможно. По многим направлениям у России нет собственных предприятий, способных производить аналоги импортных лекарств и медицинских изделий. По моему убеждению, восстановить утраченные позиции в отрасли можно лишь посредством госу-

дарственной политики протекционизма. Как это произошло в сельском хозяйстве. В последние 2-3 года в российском аграрном секторе происходит заметный рост – после того, как Россия запретила импорт ряда продовольственных товаров.

К медицине такой подход в чистом виде неприемлем. Запрещать импорт нельзя, если нет полноценных аналогов. Это поставит под угрозу жизнь и здоровье пациентов. Но есть другие методы протекционизма, причем проверенные веками. Самый эффективный – введение высоких импортных пошлин. Именно они будут побуждать предпринимателей инвестировать в собственное производство медицинских изделий и лекарств.

**– В России долгое время складывалось убеждение, что за рубежом делают лучше. Если сравнить по качеству импортную продукцию и вашу, в чём разница? И удаётся ли вам удерживать конкурентоспособные цены?**

– Еще в Советском Союзе было принято считать, что всё импортное лучше отечественного. С тех пор этот стереотип только укрепился – к сожалению. И переубедить людей очень сложно, особенно врачей, специалистов в своем деле. В сегменте стоматологических материалов в последнее время заметен существенный сдвиг. Еще 4 года назад подавляющее большинство стоматологов работали только с импортными материалами и категорически





отказывались от отечественных. Сегодня такого доминирования уже нет – российские препараты постепенно вытесняют зарубежные. У потребителя формируется доверие к местному производителю.

Если говорить конкретно о продукции «СтомаДента», то она ни в чем по качеству не уступает лучшим иностранным аналогам. Мы настолько в этом уверены, что, в отличие от других производителей, не боимся, когда эксперты проводят сравнительный анализ нашей продукции с известными за рубежом брендами. Вот, например, недавно специалисты из Омской медицинской академии совместно с ЦНИИС и ЧЛХ исследовали стеклоиономерные цементы. Их результаты опубликованы в научном журнале «Кафедра» и выложены на сайте «СтомаДента». Оказалось, что наши материалы не только не отстают от известных японских и немецких производителей, но по некоторым показателям даже их превосходят. В другой научной работе, которую тоже можно увидеть на нашем сайте, проводилось сравнение прочности композитных составов с лучшими иностранными аналогами. Доказано, что наши разработки ни в чем не уступают. Хотя часто иностранные производители завышают цены и приукрашивают характеристики своей продукции, которые иногда выглядят просто фантастически. А при детальном изучении и экспертном анализе выясняется, что всё совсем не так.

ЕСЛИ ГОВОРИТЬ КОНКРЕТНО  
О ПРОДУКЦИИ «СТОМАДЕНТА», ТО ОНА  
НИ В ЧЕМ ПО КАЧЕСТВУ НЕ УСТУПАЕТ  
ЛУЧШИМ ИНОСТРАННЫМ АНАЛОГАМ.  
МЫ НАСТОЛЬКО В ЭТОМ УВЕРЕНЫ, ЧТО,  
В ОТЛИЧИЕ ОТ ДРУГИХ  
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, НЕ БОИМСЯ, КОГДА  
ЭКСПЕРТЫ ПРОВОДЯТ СРАВНИТЕЛЬНЫЙ  
АНАЛИЗ НАШЕЙ ПРОДУКЦИИ С  
ИЗВЕСТНЫМИ ЗА РУБЕЖОМ БРЕНДАМИ.

Что касается стоимости наших продуктов, то она в среднем в 3 раза ниже западноевропейских и американских аналогов. Я бы сказал, что по соотношению цена-качества продукции «СтомаДента» нет равных. И это оценено многими потребителями, которые сохраняют верность нашему бренду и число которых в последние годы неуклонно растет.

**– Некоторые российские компании не производят препараты сами, а перепродают иностранную продукцию под своей маркой. Какое у вас к этому отношение?**

– Конечно, более простой путь – покупать товар за границей и продавать в России под видом собственного. Эта модель бизнеса не требует больших затрат – не нужно инвестировать в оборудование,

технических специалистов и производственные помещения. В области медицинской продукции встречается еще и другой вариант. Когда российские предприниматели продают дешевые зарубежные аналоги под видом известного бренда. Речь не идет о чем-то противозаконном. Они просто регистрируют компанию с приметным названием – например, в США или в Англии, создают сайт, придумывают легенду. Фирма начинает продавать продукцию, купленную за границей – например, в Украине или в Китае – и упакованную в России.

Оба эти варианта упаковки чужой продукции до недавнего времени были очень распространены и приносили неплохую прибыль. Но после резкого скачка доллара с 30 рублей до 60 оказалось, что эта деятельность связана с высокими рисками. Сегодня вы можете получать на этом неплохую прибыль. Но если что-то изменится в экономике, как это произошло 2 года назад, то вместо прибыли можно понести убытки. Этот бизнес рассчитан не на перспективу, а на временное снятие сливок.

Мы уже давно это поняли, и поэтому «СтомаДент» не занимается упаковкой чужой продукции. Все стоматологические материалы, которые продаем, мы производим сами. И это является еще одной гарантией стабильности высокого качества нашей продукции – ведь мы ее контролируем полностью, от начала производства до момента упаковки.

**– Юрий Владимирович, ваша продукция востребована только в России или есть заинтересованность и за рубежом? Насколько «СтомаДент» ориентирован на экспорт?**

– Мы уже экспортируем нашу продукцию в Казахстан и другие страны бывшего СССР. В 2018 г. совместно с французским партнером собираемся реализовывать препараты в государства Евросоюза, Ближнего Востока и Северной Африки – всего рассчитываем охватить около 50 держав дальнего зарубежья. Для этого сейчас регистрируем наши материалы в Европейском сообществе и через несколько месяцев получим сертификат CE, который откроет возможности экспорта в эти страны. Сам факт, что партнер из Франции, имеющий уже дилерскую сеть в этих странах, выбрал наши материалы, несмотря на наличие множества аналогов в самой Европе, подтверждает то, о чем я ранее говорил: по соотношению цена-качество наши продукты в разы превосходят иностранные. Приятно, что французы это оценили.

**– Вы участвуете в выставках как производитель. Что это даёт вашему бизнесу?**

– Стоматологические выставки – это очень важные мероприятия, которые проводятся в самых разных регионах России и за рубежом. Участники могут не только показать, но и продать свою продукцию конечным потребителям – врачам-стоматологам. В них присутству-

ют сотни экспонентов. И мы стараемся участвовать во всех заметных выставках в нашей стране и за рубежом, для того чтобы познакомить потребителей с продукцией и новинками.

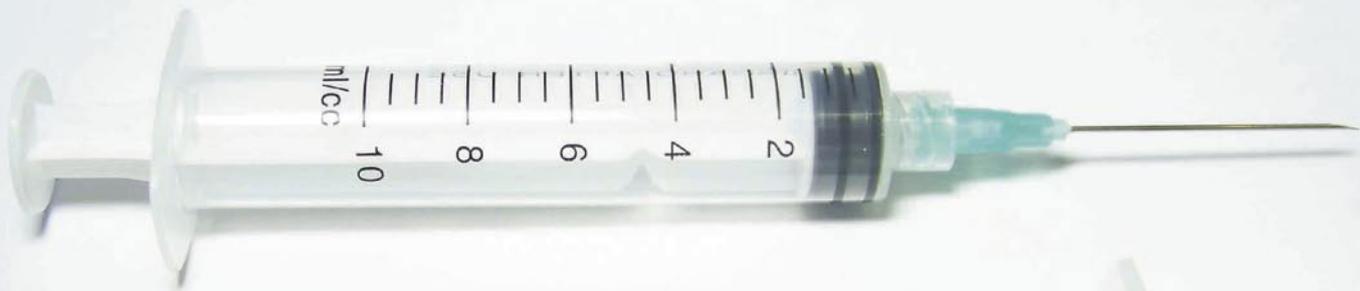
**– Расскажите про историю рождения вашей компании. Как пришли в этот бизнес?**

– «СтомаДент» существует с 1989 года, как одно из первых в стране совместных предприятий. Его учредителем был известный американский производитель стоматологической продукции Dentsply International. От него «СтомаДент» и получил не только основные технологии и оборудование, но и стартовую линейку номенклатуры. Предприятие стало первым производителем композитных пломбировочных материалов в нашей стране, продукцию которого использовали все стоматологи России.

К сожалению, история «СтомаДента» не всегда складывалась ровно. В последующем американцы продали свою долю участия россиянам. А руководство компании допустило ряд стратегических ошибок и довело ее к 2012 году практически до банкротства.

После моего прихода в компанию в то время пришлось много работать – сначала над её спасением, затем развивать бизнес. Сегодня «СтомаДент» – один из лидеров отрасли, который уверенно смотрит в будущее.





## ЮРИЙ ЖЕЛОНКИН:

*«На сегодняшний день отечественным производителям одноразовых шприцев не удалось отвоевать свой рынок более чем на 40%»*

Сегодня мы уже не можем представить себе жизнь без одноразовых шприцев. И как-то стерлись уже в памяти времена, когда шприцы стерилизовались, а одноразовые можно было наблюдать лишь в зарубежных фильмах. Наш разговор с генеральным директором ведущего производителя одноразовых шприцев на российском рынке ООО «СТЕРИН» Юрием Желонкиным.

**– Юрий Николаевич, вы производите шприцы типа «Луер», которые являются фактически «бестселлером» на медицинском рынке. Откуда такая популярность изделия?**

– Это стандартный шприц однократного применения, он имеет сертификаты ИСО и соответствует всем отечественным и международным стандартам. Поэтому такой тип одноразовых шприцев наиболее популярен на рынке.

**– В вашем ассортиментном портфеле есть и другие наименования?**

– Да, мы производим иглы однократного применения. У нас есть специальное оборудование для их сборки. Небольшими партиями изготавливаем инфузионные системы переливания, для этого имеется специальное регистрационное удостоверение. На данный момент ведется подготовка к выпуску катетеров из спинальных игл.

**– Все изделия стерильны?**

– По желанию заказчика продукция проходит газовую стерилизацию окисью этилена и помещается в индивидуальную упаковку. Также мы оказываем услуги по стерилизации медицинских изделий и другим производителям, так как производительность немецкого оборудования, которое мы используем, превышает наши потребности. Поэтому у нашей компании есть возможность оказывать такую услугу другим компаниям и учреждениям.

**– При работе с изделиями из пластмассы вы используете метод литья. В чем особенность такого способа производства?**

– Изделия из пластмассы изготавливаются методом литья при помощи термопласт-автоматов. Его преимущество в его доступности: мы производим достаточно большие объемы в короткое время, сохраняя при этом отличное качество продукции.





МЫ ОКАЗЫВАЕМ УСЛУГИ ПО СТЕРИЛИЗАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ И ДРУГИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ, ТАК КАК ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ НЕМЕЦКОГО ОБОРУДОВАНИЯ, КОТОРОЕ МЫ ИСПОЛЬЗУЕМ, ПРЕВЫШАЕТ НАШИ ПОТРЕБНОСТИ.





**– Правительство взяло курс на импортозамещение фармацевтической продукции и медицинской техники, повлияло ли это на вас?**

– Отклики на эти решения очень локальные. Принимается законодательный акт, после него действительно происходит небольшой рост, но ровно до того момента, пока импортеры не выработают методы противодействия.

На сегодняшний день отечественным производителям шприцев не удалось отвоевать свой рынок более чем на 40%. По той причине, что у импортеров более широкая номенклатура. Хотя к отечественным производителям нет претензий по качеству, да и по стоимости мы выигрываем. Но пока ситуация складывается не в нашу пользу.

**– Какие еще отраслевые проблемы вы бы могли обозначить?**

– Вышесказанное и является главной проблемой, которая сдерживает рост производства медицинской продукции. Мы не можем эффективно бороться с засильем иностранных компаний на рынке. Хотя по многим позициям мы производим гораздо больше изделий, чем рынок может потребить.

Для нас самое главное – чтобы все исполняли положения закона. Но государственные заказчики просто игнорируют





положения о госзакупках и постановление «третий лишний». Мы активно обращаемся в правительство, к президенту и в надзорные органы. Есть поддержка на уровне Минпромторга, но этого недостаточно, необходимо, чтобы включились Минздрав и ФАС.

***– Тем не менее, на отечественном рынке вы занимаете лидирующие позиции. За 2016 год было изготовлено 150 млн. одноразовых шприцев под маркой «СТЕРИН». Эта цифра выросла в 2017 году?***

– Нет, она даже несколько упала. Среди отечественных производителей мы не сильно выделяемся, я бы даже сказал, находимся в равных условиях. Но стараемся выигрывать за счет того, что на нашем заводе идет постоянное обновление оборудования. Мы стабильно держим высокий уровень качества, и это является нашим основным преимуществом. К тому же мы очень удачно расположены – в самом центре – и имеем возможность оперативно и эффективно поставлять продукцию в европейскую часть страны и страны СНГ.





## «БИОМИР СЕРВИС»:

## «Живая ткань – не штамповка»



Как в наше время ремонтируют электронные устройства? Вынимают повреждённый блок и на его место вставляют другой. Не исключено, что подобные принципы исцеления путем замены поврежденных тканей, сосудов и других частей человеческого тела на полноценные аналоги примет на вооружение медицина в самом ближайшем будущем. Известный не только своими сбывающимися «технологическими» предсказаниями, но и вполне конкретными практическими разработками американский изобретатель и футуролог Рэй Курцвейл уверяет, что уже к 2031 году «3D-принтеры для печати человеческих органов будут использоваться в больницах любого уровня». Пока в это верится с трудом, особенно тем, кто, посещая наши лечебные учреждения, был вынужден приносить с собой медикаменты, перевязочный материал, шприцы... И всё же прогресс в медицине неоспорим, в том числе и в нашей стране. В этом убедился наш корреспондент, побеседовавший с доктором биологических наук, генеральным директором АО «БИОМИР сервис» *Надеждой Перовой.*

**– Надежда Викторовна, неужели создание практически «запчастей для человека» становится реальностью?**

– Не совсем так. Речь идет не о производстве искусственных органов. У регенеративной медицины, которой мы занимаемся, задача более сложная: создать в организме человека условия, при которых поврежден-

ный орган восстановится сам. И мы создаем имплантаты, запускающие механизм восстановления. Конечно же, благодаря им новое сердце или новая печень не вырастут, но продукция нашей компании уже сейчас позволяет тканям по месту имплантации максимально восстановиться в том состоянии, в котором они были раньше. Или оз-

доровить их. Это задача наша и, собственно говоря, регенеративной медицины.

**– Если вы ещё скажете, что это технология не иностранная, а разработанная у нас в стране, нашими учёными, сердце точно начнёт восстанавливаться...**

– АО «БИОМИР сервис» появилось не на пустом месте. Работая в институте

трансплантологии искусственных органов, мы решали задачи биосовместимости. Задачи, первой из которых было найти такие субстраты, которые помогли бы людям, ожидающим своей очереди на трансплантируемый орган, этого органа дожидаться. Кроме того, на базе этого центра биосовместимости мы занимались разработками стандартов для искусственных органов и испытаниями биологической безопасности медицинских изделий. Зная, каким требованиям должны соответствовать медицинские изделия, мы уже могли подводить под эти требования свои разработки.

Работы по созданию искусственных материалов – силиконы, полимеры – велись во всем мире. Но эти материалы всегда чужеродны, а человеческий организм всё, что в него внедряется, либо «съедает», либо капсулирует, либо отторгает. Поэтому требовалось получить такие материалы, которые при «съедании» служили бы субстратом для восстановления.

Конечно же, это огромный пласт, огромная работа, начатая еще в 1999 году. Путь за эти годы пройден немалый. Испытывая разные изделия и анализируя состав того, что поступает на наш российский рынок, мы могли ориентироваться в направлениях поиска решений зарубежных ученых. Пытались мы и создавать свои материалы, исходя, разумеется, из имеющихся возможностей. В частности, с 80-х годов я работаю с коллагеном, уже показавшим свои биологические свойства как наиболее близкий к человеческому организму материал.

**– Люди несведущие, встречая это слово в рекламе, задаются вопросом: коллаген – биологический материал или всё-таки «неживой»?**

– Это материал, полученный из живых тканей. Коллаген – это компонент внеклеточного матрикса. Мы, как и любой живой организм, все его части, органы, состоим из клеток, расположенных, подобно взвеси, в некоем субстрате, который и поддерживает жизнь клетки. Ведь клетки, как любой живой организм, должны питаться, размножаться, у них должен быть метаболизм – обмен веществ. Каким образом он происходит? Благодаря особой жидкой субстанции, можно сказать, бульона из аминокислот. Коллаген – это своего рода каркасный белок, то есть то, что дает нам объем; то, за счет чего мы имеем некую структуру.

**– И вокруг которого все строится?..**

– Да, коллаген строит. Кость ведь тоже коллагеновая ткань, как и соединительная ткань. Но только там кальций, а здесь субстрат, кальция нет, то есть существует некоторая дифференцировка: эластин, гиалуроновая кислота, про которую вы, наверное, даже слышали...

**– Да, в той же рекламе. От которой не спрячешься...**

– Гиалуроновая кислота сейчас действительно на слуху. Она поддерживает водный баланс. Да и вообще организм у нас вроде бы один, но в то же время у каждого компонента, из которого он состоит, есть некая специфика, свой состав,

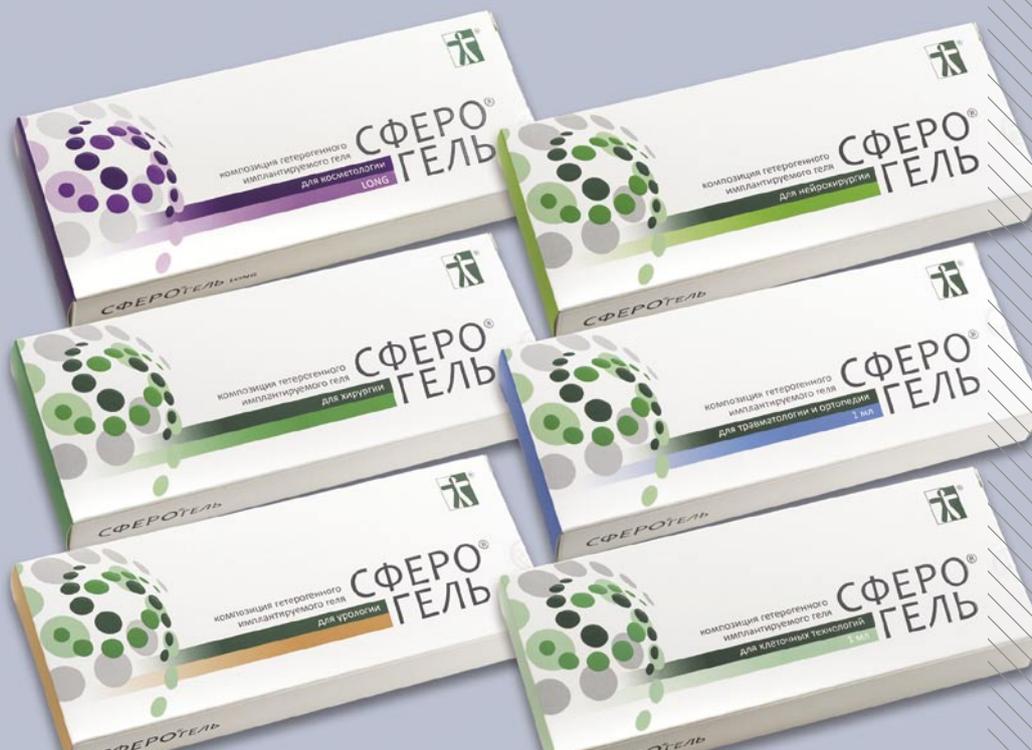
**– Итак, переходим к тем препаратам, которые вы производите: «СФЕРО®гель» и «ЭластоПОБ®». В каких направлениях медицины они используются?**

– «СФЕРО®гель» – это коллагенсодержащий инъекционный гель. Мы создали его для восполнения дефектов мягких тканей – это кожа, мышечная ткань, си-

## У РЕГЕНЕРАТИВНОЙ МЕДИЦИНЫ, КОТОРОЙ МЫ ЗАНИМАЕМСЯ, ЗАДАЧА БОЛЕЕ СЛОЖНАЯ: СОЗДАТЬ В ОРГАНИЗМЕ ЧЕЛОВЕКА УСЛОВИЯ, ПРИ КОТОРЫХ ПОВРЕЖДЁННЫЙ ОРГАН ВОССТАНОВИТСЯ САМ. И МЫ СОЗДАЕМ ИМПЛАНТАТЫ, ЗАПУСКАЮЩИЕ МЕХАНИЗМ ВОССТАНОВЛЕНИЯ.

обеспечивающий жизнеспособность клеток, тканей и тех функций, для которых они предназначены. Например, в нервной ткани чуть больше одних минеральных веществ или микроэлементов, необходимых для передачи импульсов, в мышечной ткани – других... Коллаген известен давно. Есть, например, коллагеновые губки. Желатин – тот же самый коллаген, только сваренный, поэтому холодец – тоже коллагеновая ткань. То есть коллаген можно использовать по-разному. И вот, научившись всё это в определенных концентрациях соединять, мы смогли создавать необходимые субстраты. Так были получены инъекционные гелевые субстраты. Параллельно создавались пленочные субстраты на основе бактериального сополимера, и это отдельная история.

новальная жидкость, уротелий... Он используется в косметологии, в хирургии – для создания мышечной ткани, в нейрохирургии, в урологии – для восстановления поврежденных мочевого пузыря, в ортопедии – как протез синовиальной жидкости или тканей вокруг пораженного сустава. Есть и клеточный, базисный, для клеточной трансплантологии. Его применяют как матрикс. Ведь сейчас в сфере клеточных технологий начался настоящий бум: стволовые клетки, фибробласты... Но ведь просто ввести их в организм – занятие бесполезное, они должны к чему-то прикрепиться. И для того, чтобы эти клетки доставить в заданный участок организма, нужен матрикс, на котором бы они подросли, закрепились. И эти матриксы по закону о биомедицинских клеточных





НАШИ ТЕХНОЛОГИИ  
НАСТОЛЬКО  
ТОНКИЕ, НАСТОЛЬКО  
СЛОЖНЫЕ В  
ИСПОЛНЕНИИ, ЧТО  
РЕАЛЬНО ПЕРЕДАТЬ  
ИХ КОМУ-ТО ОЧЕНЬ  
ТЯЖЕЛО. ЖИВАЯ  
ТКАНЬ – ЭТО НЕ  
ШТАМПОВКА!  
ЖИВАЯ ТКАНЬ В  
ТЕХНОЛОГИИ МОЖЕТ  
ПРОЯВИТЬ СЕБЯ КАК  
УГОДНО. ПОЭТОМУ  
НА ВСЕХ ЭТАПАХ  
ПРОИЗВОДСТВА ЕЕ  
НУЖНО ДЕРЖАТЬ  
ПОД КОНТРОЛЕМ.

продуктах, вступившему в силу с 1 января 2017 года, должны быть зарегистрированы. По сути дела, на сегодняшний день наше предприятие – единственное, кто имеет необходимую официальную регистрацию. Поэтому, конечно же, для регенеративной медицины, для нового направления мы сейчас очень привлекательны.

**– Насколько я понимаю, ваша продукция предназначена именно для клиник, а не для аптечной сети?**

– Да, даже если говорить о продуктах для косметологии или ортопедии, всё равно пациент не сможет их использовать в домашних условиях. Необходимо инъекционное введение, а значит – специально обученный врач.

**– Для такого производства необходима серьезная научная база, квалифицированные специалисты, проведение значительных опытно-исследовательских работ. Каким потенциалом располагает «БИО-МИР сервис»?**

– Наши научные разработки проводятся под руководством заслуженного деятеля науки РФ, доктора биологических наук, профессора Виктора Ивановича Севастьянова, заведующего отделом биомедицинских технологий и тканевой инженерии ФГБУ «Национальный медицинский исследовательский центр трансплантологии и искусственных органов имени академика В.И. Шумакова» Минздрава России. А инициировалось это всё академиком Валерием Ивановичем Шумаковым, внесшим неоценимый вклад в развитие трансплантологии и искусственных органов в нашей стране.

У нас работают семь докторов наук, кандидаты наук, опубликовавшие более 100 научных работ в российских и зарубежных научных журналах, защищено 2 докторских и 3 кандидатских дис-

сертации. Все исследования проводили совместно с крупными медицинскими центрами: клинические испытания проходили в Институте Герцена, в Российском онкологическом научном центре (РОНЦ) имени Н.Н. Блохина, большая работа проведена на кафедре нейрохирургии Института последипломного образования, идут совместные работы с Первым Московским государственным медицинским университетом имени И.М. Сеченова. Перспективные работы в области детской





хирургии – по лечению врожденного дефекта прямой кишки – идут в партнерстве с МОНИКИ имени М.Ф. Владимирского с группой главного внештатного детского хирурга Минздрава Московской области, д.м.н., профессора Александра Евгеньевича Машкова.

В 2006 году в клинике «Нейровита» были проведены клинические испытания на пациентах с травмами спинного мозга. У кого-то не работали только нижние конечности, у кого-то был полный паралич. Как правило, это молодые пациенты после травм позвоночника. Первым, кому сделали такую операцию, был известный футболист, имя которого не оглашаем по этическим соображениям. По телевидению показывали репортаж: у пациента наблюдается, хотя и медленно, положительная динамика, человек потихонечку начинает ходить. Мы не говорим, что «СФЕРО®гель» заставляет делиться клетками, он создает благоприятные условия для роста аксонов – отростков нервной клетки, по которым и передаются нервные импульсы. В результате восстанавливается контакт между клетками, проводимость восстанавливается.

**– Говорят, нет пророка в своем отечестве. И в советские времена, и даже ранее наши таланты скорее были востребованы за рубежом, чем в своей стране. Можно ли про вас сказать, что применение есть, ин-**

**терес к вашей продукции есть, ее используют и это приносит пользу пациентам?**

– Да, но, тем не менее, первыми проявили к нам интерес специалисты из Израиля, Швеции, где нейрохирургия наиболее развита. Однако как ведется диалог с российскими учеными? «Вы нам дайте разработку, мы посмотрим, пойдёт она или не пойдёт, и мы решим, как дальше с вами работать». Мы по такому пути не пошли. К тому же производство наше настолько тонкое, настолько сложное в исполнении, что реально передать кому-то его технологию очень тяжело. Живая ткань – это не штамповка! Живая ткань в технологии может проявить себя как угодно. Поэтому на всех этапах производства ее нужно держать под контролем. Да и рынок российский не настолько избалован. Я уверена, что мы и в своей стране ещё найдём хороших, серьезных, перспективных партнеров, заказчиков. К тому же – «не было бы счастья, да несчастье помогло»: санкции, импортозамещение... Сегодня к нам обращаются думающие специалисты и дистрибьюторы. С ними мы и работаем.

**– И всё-таки в то, что нет проблем, верится меньше, чем в то, что новая печень может вырасти сама...**

– Конечно, есть и проблемы: в России многое усложнено, очень трудно внедряться, мы с этим тоже сталкиваемся. Например, протектор эпителия роговицы

глаза, который создан на основе этого же материала, мы регистрировали два года! С одной стороны, это, конечно, очень тяжело, но, с другой стороны, задумаемся: почему наши российские товары у нас не покупались? Потому что люди боялись, что сделаны они «на коленке», а зарубежный продукт – качественный. Да, там система качества – просто в крови, они её уже сто лет применяют. Почему у нас такую же сложно ввести? Проблема в дисциплине. Если там сказано: «Делай раз, делай два, делай три», именно в этой последовательности всё и будет сделано. У нас же в России каждый человек на своем месте – «думающий», мы с этим сталкиваемся на каждом шагу. Каждый стремится что-то улучшить.

**– Могли бы ещё и премию за «рационализаторство» потребовать...**

– Российское производство тоже должно быть качественным, и то, что сегодня на это обратили внимание, правильно. Да, для производителя это огромные затраты. А что, разве есть альтернатива? В медицинских технологиях важна воспроизводимость, которая гарантирует стабильное качество продукта.

У нас, помимо акционерного общества «БИОМИР сервис», успешно работает замечательный, из тех же корней выросший Институт медико-биологических исследований и технологий, который занимается научными разработками и имеет в своем составе хорошо организованный аккредитованный испытательный лабораторный центр, проводящий доклинические исследования медицинских изделий и лекарственных препаратов. Проще говоря, мы создали всю цепочку разработки новой продукции: от научной идеи до регистрации, производства и клинического применения медицинского продукта.

Если у нас возникают проблемы, мы их разрешаем, в основном, своими силами. Более того, часто к нам обращаются другие производители: «Испытайте! Подскажите, как надо сделать, помогите разобраться».

Мы – может быть и медленно – но идём вперёд, стараемся всё сделать так, как надо, и не забываем о людях, во имя здоровья которых работаем. У нас очень большая благотворительная программа. Могу вам сказать, что в МОНИКИ мы свой продукт неоднократно отдавали для детей бесплатно. Хотя дешевым он быть просто не может. Один шприц на два миллилитра стоит порядка 10-12 тысяч рублей. Посчитайте, сколько должны заплатить родные ребенка, которому за раз нужно влить 50 миллилитров, а потом ещё и повторить. У меня не поднимается рука брать с них деньги. Я считаю, что лучше мы на чем-то другом заработаем...

■ Беседовал Алексей Сокольский

**МИНИ-ЛАБОРАТОРИЯ**

**В ДОМАШНЕЙ**

**АПТЕЧКЕ**



Научно-производственная компания «Биосенсор АН» ИПХФ РАН занимается производством и реализацией высококачественных экспресс-диагностических тестовых систем для качественного и полуколичественного определения патогенных веществ в биологических жидкостях человека. Выявить различные заболевания в домашних условиях профессиональными диагностическими средствами, которые используются в клиничко-диагностических лабораториях лечебных и лечебно-профилактических учреждениях уже на протяжении многих десятилетий во всем мире – это, бесспорно, большое достижение прогрессивной медицины. О разработках и новациях рассказывает генеральный директор компании **Алексей Гвоздев**.

**– Алексей Рудольфович, расскажите о вашем предприятии. С чего все начиналось?**

– Предприятие было задумано моим отцом – Рудольфом Ивановичем Гвоздевым – еще в 1988 году. Работая в ИПХФ РАН руководителем группы биотехнологии ферментов, он заметил, что статистика серьезных случаев ДТП с участием пьяных водителей в год на то время составляла количество раненых и погибших советских солдат за все время войны Советского Союза в Афганистане. В этот момент родилась идея создания простого, высокоспецифического и удобного экспресс-теста для определения алкоголя в крови человека по его слюне, то есть неинвазивным методом определения. В то время наша ГАИ пользовалась неспецифическими средствами скрининга алкоголя в выдыхаемом воздухе, а именно трубками Мохова-Шинкаренко (вот и «рынок образовался»).

Эта идея впервые в нашей стране привела к рождению целого направления экспресс-диагностики, основанной на принципе «сухой химии». Было создано ЗАО «Биосенсор», и начался первый в нашей стране путь разработки биохимического ферментативного экспресс-теста для определения алкоголя в крови по слюне. В 90-х годах компания «Биосенсор» преобразовалась в научно-производственную компанию ООО «Биосенсор АН», которая работает и по сей день.

Стоит отметить тот факт, что тест для качественного и полуколичественного определения алкоголя в крови по слюне был зарегистрирован как изделие медицинского назначения в МЗ РФ.

Через некоторое время, следом после создания первого экспресс-теста на алкоголь, начались разработки новых биохимических тестов для определения различных аналитов в биологических жидкостях человека.

**– Профилактика заболеваний – самое эффективное средство борьбы с ними. Какие анализаторы и тесты вы предлагаете для этих целей?**

– Действительно, профилактика различных заболеваний – это основа здоровья

любого человека в мире, поэтому очень важно узнать о проблемах со здоровьем на самых ранних его стадиях и вовремя обратиться к врачу. А, как все знают, предупрежден, значит, вооружен!

Именно на этой стадии, без потери своего драгоценного времени ожидания приема в очередях поликлиники, вы сами в домашних условиях можете провести общий анализ мочи, такой же, как вам сделают в любой клинической лаборатории медицинского учреждения.

**– Самоконтроль – основной принцип работы вашей продукции. То есть все наименования вашего производства направлены на то, чтобы человек сам мог проводить несложные анализы буквально у себя дома...**

– В клиничко-диагностических лабораториях сначала проводят скрининг мочи, то есть отделяют патологическую мочу от нормальной именно такими тест-полосками. Нормальная моча далее не исследуется, а вот патологическая идет на дальнейшие, более углубленные и точные диагностические процедуры с целью установления неполадок в работе нашего организма.

Если любой лаборант в клинической лаборатории (только прочитав инструкцию по применению) может проводить исследование по разделению патологической мочи и нормальной здоровой по 11 основным показателям (тест полоски «Уриполиан-11А» и др.), то это запросто сможет делать любой человек, от старшекласника до пенсионера. Если вы не знаете норм показателей мочи, то это запросто можно узнать либо у нас на сайте (раздел «НОР-МЫ»), либо в сети интернет, задав этот несложный вопрос поисковику.

Нашими тест-полосками можно сделать, например, общий анализ мочи по 11 параметрам (это займет всего одну минуту): глюкоза, белок, pH, лейкоциты, нитриты, кетоновые тела, билирубин, уробилиноген, относительная плотность, скрытая кровь (эритроциты, свободный гемоглобин) и аскорбиновая кислота. Это самые важные показатели мочи, которые на данный момент времени являются обязательными при ее исследовании. Можно

определить, пьян и насколько пьян ваш близкий человек за две минуты (тест полоски «Алкосенсор» и «Алкосенсор-М»). Можете контролировать диету и ход лечения. Можете просто время от времени следить за своим здоровьем, периодически проводя анализ мочи или крови по одному или нескольким показателям, поскольку мы производим разные тест-полоски, рассчитанные на диагностику и контроль различных заболеваний.

В линейке производимой нами продукции есть тесты для людей с заболеваниями мочеполовой системы, печени, сахарного диабета 1 и 2 типа, кетозных состояний и др.

**– Сахарный диабет – одна из главных причин преждевременной смертности как в мире, так и в России. И масштабы заболевания растут. Как вы облегчаете жизнь таким пациентам?**

– Такие тест-полоски, как «Диаглюк» – определение глюкозы (сахара) в крови (из пальца), «Уриглюк-1» – определение глюкозы (сахара) в моче, «Урикет-1» – для определения кетоновых тел в моче, «Кетоглюк-1» – для одновременного определения глюкозы и кетоновых тел в моче, «Урибел» – для определения белка в моче, «Ури-pH» – определение кислотности (pH) мочи и др., дают достаточную информацию для самоконтроля сахарного диабета 1 и 2 типа.

Существующие неинвазивные методики определения глюкозы по моче дают возможность контролировать питание и лечение при сахарном диабете. Методики по определению глюкозы и кетоновых тел в моче дают возможность своевременно узнать и предотвратить жизни угрожающие ситуации, связанные с возникновением кетоацидотической комы для людей, страдающих 1 типом сахарного диабета. Вовремя заметить проблемы с почками.

**– Всему вашему производству предшествовала долгая исследовательская работа. Однако, наверное, этот процесс бесконечен, ведь наука не стоит на месте, да и болезни умеют приспосабливаться к «оружию» против них... Ведутся ли вами сегодня научные разработки?**



– Наука, конечно, не стоит на месте. Но только не надо путать понятия «лечение» и диагностику заболеваний. Наши медицинские изделия помогают зафиксировать факты отклонения здоровья от нормы, используя биологические жидкости организма, и при этом делать это на ранних стадиях. Во всем мире такие экспресс-диагностические медицинские изделия являются первой линией диалога врача с пациентом, поскольку у всех нас есть теперь возможность иметь небольшую клиническую лабораторию прямо у себя дома.

Научная и практическая работа по усовершенствованию выпускаемой нами продукции ведутся постоянно. Появляются новые сведения о лекарственных веществах, которые могут давать искаженные результаты анализов. И это проблема всей клинко-диагностической сферы здравоохранения.

На данный момент времени мы регистрируем серию тестов для наркологии, такие как определение алкоголя в моче и тест для определения подлинности мочи, поскольку такие тест-полоски становятся актуальными в наше время. Более того, ведутся работы в области сельского хозяйства и животноводства, это скрининговая диагностика качества молока и здоровья животных.

В то же время качеству воды мы уделяем также достойное место, определяя многие ее параметры. Например, тест-полоски «Биосенсор-Аква-5» являются

незаменимым средством для быстрого определения качества питьевой и аквариумной воды по пяти основным параметрам, а также помогают ответить на вопрос, можно ли купаться в наших пресных водоемах и умываться водой из колодца у себя на даче.

НАШИ МЕДИЦИНСКИЕ ИЗДЕЛИЯ ПОМОГАЮТ ЗАФИКСИРОВАТЬ ФАКТЫ ОТКЛОНЕНИЯ ЗДОРОВЬЯ ОТ НОРМЫ, ИСПОЛЬЗУЯ БИОЛОГИЧЕСКИЕ ЖИДКОСТИ ОРГАНИЗМА, И ПРИ ЭТОМ ДЕЛАТЬ ЭТО НА РАННИХ СТАДИЯХ.

**– Антикризисная акция по импортозамещению тест-полосок. Что это такое? Как вы внедряете программу импортозамещения и могут ли ваши изделия конкурировать с иностранными аналогами?**

– Они не только могут конкурировать, они уже давно конкурируют. Некоторые зарубежные коллеги видят в нас реальную угрозу своему бизнесу в России, но только вот беда: очень плохо работает программа импортозамещения, да и помощь отечественным производителям только на словах. Надеемся, что это явление временное, и вопросы национальной безопасности нашей с вами страны, наконец, реально выйдут в основной приоритет государства.

Некоторое время назад мы приняли решение о начале антикризисной акции по

импортозамещению. Суть акции ее очень проста. Поскольку стоимость импортной медицинской продукции привязана к иностранной валюте, мы предлагаем рынку то же самое, только отечественного производства и в разы дешевле. Зарубежный производитель в лице наших сограж-

дан всячески сопротивляется этому процессу, придумывая различные, зачастую не очень красивые схемы лоббирования импортной продукции.

Пока еще недостаточно принято государственных мер для того, чтобы реально развивать отечественного производителя. Список продукции 102-го закона необходимо постоянно пополнять новыми импортозамещающими продуктами отечественного производства. Кстати, наша продукция так и не попала в этот список, хотя мы прилагали огромные усилия в этом направлении. Стоит серьезно задуматься, хотим ли мы видеть Россию сильным и независимым государством, или по-прежнему будем вкладывать наши национальные

ресурсы в экономики других стран, порой не особенно к нам дружелюбных.

**- Сколько наименований продукции вы сегодня выпускаете и кто ваши клиенты?**

- На данный момент времени мы производим более 40 наименований медицинских изделий для «ин витро» экспресс-диагностики биологических жидкостей человека, которыми успешно пользуются в клиничко-диагностических лабораториях лечебных и лечебно-профилактических учреждений в нашей стране и не только. Приятно отметить, что информационный уровень самих людей, которые начинают заботиться о своем здоровье, растет, хотя и очень медленно.

**- Где можно использовать ваши тесты?**

- Для проведения исследований при помощи наших тест-полосок нет необходимости в получении каких-то особых знаний и умений. Достаточно просто внимательно прочитать инструкцию по применению и действовать по ее указанию. Именно по этому наши тест-полоски можно использовать где угодно. Дома, на работе, в командировках, на отдыхе, в путешествиях, на пикнике в лесу и т.д.

**- Конкуренция в этом производстве большая? И как выжить, не потеряться среди конкурентов?**

- Действительно, кого только нет на этом рынке. От американских до японских производителей, даже Австралия присутствует. Но реально опасаться следует китайских производителей и наших закупщиков продукции, поскольку, к сожалению, решает все именно цена, а не цена-качество.

Без государственной поддержки и политики экономической безопасности выжить в этом и многих других секторах производства на данный момент развития событий становится практически невозможно.

**- Какие ближайшие планы компании?**

- Усовершенствовать качество производимой продукции, создание новых экспресс-тестов как медицинских, так и в других областях. Усовершенствовать собственное оборудования для производства и, как следствие, создать новые рабочие места.

**- На ваш взгляд, какие перспективы ждут российских производителей фармацевтической отрасли?**

- За фармацевтическую область распространяться не буду, так как это не мой рынок, а за производителей медицинских изделий скажу следующее. Перспективы, в принципе, есть, но только при всесторонней поддержке и правильной государственной политике.



## **ЧТО ЗА ДВЕРЬЮ?..**

«...Это все было создано из ничего. Я из гаража у отца взял напильники, электродрель, ножовку по металлу... Больше не было ничего – ни родственников в «верхах», ни связей, да и взятки я не давал. Но сегодня это здание – наше, земля – в собственности, оборудование – в собственности, ничего не заложено, мы живем. Я сюда вложил 26 лет жизни... Все мои знания, красный диплом МВТУ, аспирантура – всё здесь...», – генеральный директор ЗАО «ПОНИ» Сергей Харченков рассказывает, я слушаю, смотрю и борюсь во мне два чувства: гордость за то, что могут наши люди, и боль за то, что и у сильных людей иногда опускаются руки.

«ПОНИ» – это не маленькая лошадка, «ПОНИ» – это «Приборы и оборудование для научных исследований». Современные, высококачественные и высокотехнологичные, например, цифровые флюорографы, передвижные и стационарные средства радиационной защиты медицинского персонала, пациентов, сотрудников научно-исследовательских и технических лабораторий от ионизирующих рентгеновского гамма-, бета- и нейтронного излучений. Плюс – двери, окна, ставни, рамы... Как вы, наверное, догадываетесь, тоже не простые. Хотя сам Сергей Вячеславович двери для рентгенкабинетов называет изделиями «простенькими»:

– Самые примитивные – килограмм по 600-700, обычно – две-три тонны, последнюю «дверку» мы смонтировали весом 50 тонн. Месяц назад закончили.

**– И какие же «сокровища» в какой «пещере» эта дверь сохраняет?**

– В Екатеринбурге, в рамках Уральского университета есть физико-технический институт, где поставили канадский циклотрон и планируют заниматься производством РФП – радиофармацевтическими препаратами. Это различные радиоактивные элементы, которые в микродозах внедряют больным людям в организм. Период полураспада у них, как правило, очень короткий – от нескольких часов до нескольких суток, поэтому лежат эти люди в так называемых «горячих» – защищённых – палатах. По истечении времени полураспада они выходят, уже практически не «светящиеся». Эта дверь – бетонный «кубик», размером два метра шириной, длиной – 3,5 и три метра высотой. Вот это уже интересная работа. То есть обыкновенные рентгенозащитные мы, конечно, тоже не снимаем со своих оборотов, но они уже не столь привлекательны для нас с инженерной точки зрения. Ещё одно направление, интересное с точки зрения технологий, – это автоматические двери для операционных, для чистых помещений. Поскольку нужно закрыть проем полностью, дверь откатная: она сначала закрывает проем, потом опускается на пол и прижимается к стене. Что-то вроде современных автобусных дверей, но достаточно большого размера. Они же бывают и рентгенозащитными. Это тоже достойная инженерная задача, и у нас за последние два-три года произошло такое смещение акцентов в производстве: именно на вещи технологичные, требующие достаточно большого вложения знаний, образования, интеллекта.

«Вот ведь как! – подумалось, – не только журналистам хочется, чтобы было интересно работать...» А мне на «ПОНИ» было просто увлекательно – и посмотреть, и поговорить, и что-то новое узнать. Например: неужели эту 50-тонную «дверку» тоже собирали здесь, в помещении,

где в веке XIX-м была... баня? И каким же транспортом её на Урал везли? Но гендиректор компании пояснил:

– Все наши тяжелые конструкции – они разборные, по элементам собираются на местах. Это весьма существенно, потому как если коснуться медицины и всех радиотерапевтических отделений, то, как правило, это помещения, заглубленные под уровень земли. Чтобы не заниматься дополнительной защитой. Туда занести и разместить большие конструкции просто невозможно. И все это очень удобно поставлять и собирать в виде каких-то отдельных элементов. 50-тонная дверка отличается от всех прочих не только массой, но и своим конструктивом – она бетонная. То есть мы изготовили здесь все металлические элементы для двери, собрали на объекте, после чего соорудили опалубку и залили бетон. После этого дверь и приобрела свои 50 тонн.

Так что не в доставке проблема. Раздавить могут вовсе не 50 тонн металла и бетона...

– Мы отдаем предпочтение подрядчикам или непосредственно строителям, которые выиграли контракт, – говорит Сергей Харченков. – Потому как существующая у нас в стране система госзакупок, – продолжает гендиректор «ПОНИ», – на

мой взгляд, недостаточно пока совершенна. Во-первых, мы не единожды сталкивались с проблемой, когда идет задержка по оплате госконтракта. А для бизнеса деньги, сами понимаете, всегда важны для оборота, дальнейшего развития. И второе, проведение торгов в большей степени направлено в приоритет цене перед качеством. Ситуация вполне может сложиться так: вы выходите на тендер с качественным продуктом, а есть на рынке и, к сожалению, достаточно много, всякой, скажем, «лабуды». И эта «лабуда» выставляет цену на два рубля дешевле, чем у вас и – выигрывает! То есть цена вопроса изменилась ничтожно, а качество – кардинально. Всё – страна это вынуждена покупать.

Наша продукция кардинально отличается от всего того, что ещё делают в России. Многие люди это знают и хотят купить у нас. И что я слышу? «Придумай, как нам сформулировать, чтобы мы тебя взяли? Придумай что-нибудь особенное». Ну, разве это подход?

Сергей Вячеславович рассказывает много историй из своей практики, которую так и хочется назвать «клинической». И речь не только о правилах госзакупок... Как решить бизнесу эти проблемы? В какие двери для этого нужно стучаться?

■ Алексей Сокольский



## БИЗНЕС С СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

**В**ряд ли, сдавая анализы в поликлинике, человек задумывается о том, что стоит за минутной процедурой. Для нас это ограничивается получением результата. Лабораторный процесс остаётся «за кадром». Высокоточные исследования проводят на сложном оборудовании с применением диагностических реагентов. Существует целая отрасль медицинской промышленности, которая производит эти изделия. В такой компании мы и побывали.

В городе Пущино Московской области, в 13 километрах от Серпухова, базируются некоторые объекты группы компаний «ДИАКОН». Она включает в себя АО «ДИАКОН-ДС», отвечающее за производственный процесс, и АО «ДИАКОН», занимающееся торговлей и коммерциализацией проектов. Это современное многопрофильное высокотехнологичное предприятие. При этом производить медицинские изделия, сопоставимые с уровнем транснациональных компаний, было бы невозможно без квалифицированного персонала, высокой культуры производства, собственной научно-исследовательской базы для проведения новых разработок и постоянного совершенствования выпускаемой продукции.

На протяжении двадцати лет ГК «ДИАКОН» является одним из ведущих участников рынка лабораторной диагностики, не только представляя оборудование и реагенты мировых производителей, но и выпуская высококачественные отечественные диагностические наборы для биохимических, коагулологических и гематологических исследований. Работает по 100%-й технологии, как любая западная компания отрасли: от входного сырья и до выпуска готовой продукции.

Нам стало интересно, с чего началась история предприятия, как оно развивалось, что в планах и какие есть препятствия на пути отечественного производителя. С

нами поговорили генеральный директор АО «ДИАКОН-ДС» Алексей Вячеславович Смирнов, коммерческий директор АО «ДИАКОН» Антон Андреевич Шарышев и директор по маркетингу АО «ДИАКОН» Юлий Валерьевич Панюков.

**– Расскажите нам об истории возникновения и развития предприятия!**

**Алексей Смирнов:** – Основателями и владельцами компании являются три человека, все бывшие научные сотрудники. В середине 90-х было сложное время, люди поняли, что надо идти вне науки. Стимулом для создания компании стала встреча на выставке с представителями немецкого предприятия Diasys Diagnostic Systems - общепризнанного мирового лидера в производстве реагентов для диагностики ин-витро.

Постепенно «ДИАКОН» перестал быть монокомпанией, заимел свой портфель продуктов в области биохимических исследований. В 1998 году решением собственников совместно с владельцами Diasys Diagnostic Systems было заключено соглашение о создании производственной компании для выпуска биохимических наборов реагентов.

К 2004 году компания планомерно подошла к тому, что нужно создавать отдел исследований и разработок, куда были приглашены первые два специалиста, которые уже более 12 лет трудятся у нас.

Команда единомышленников занималась формированием собственной линейки реагентов, отличной от Diasys Diagnostic Systems по технологиям. На сегодняшний день она состоит из более чем 70 параметров. Производство полностью своё.

В 2013 году было подписано стратегическое соглашение о передаче немецких разработок «ДИАКОНу». Сейчас производим две линейки по технологии полного цикла. Собственная линейка больше и объективно дешевле, при этом по качеству не хуже импортной. А по ряду параметров эффективнее, несмотря на разницу в цене.

В области новых направлений: гемостаза, гематологии – мы сейчас независимы и производим продукцию самостоятельно.

**– У предприятия узкая и сложная специализация, как удаётся подобрать персонал?**

**Алексей Смирнов:** – Человеческие ресурсы – это большая сложность, они ограничены всегда, несмотря на то, что мы локализованы в Московской области. Проблема животрепещущая. Мы выработали свою стратегию в этом вопросе, берём людей с базовым образованием – это химики, биотехнологи, биологи, биохимики, генные инженеры и т.д. Затем некоторым образом переформатируем базис с учётом того, что это коммерческая организация.

Наше производство технологичное, по-



Коммерческий директор АО «ДИАКОН»  
Шарышев Антон Андреевич



Генеральный директор АО «ДИАКОН-ДС»  
Смирнов Алексей Вячеславович

этому 70% сотрудников имеют высшее образование. Практически отсутствует текучка кадров, примерно 40% людей работают более 10 лет. Пласт производства полностью укомплектован, но мы понимаем, что должны растить новое поколение сотрудников. Присутствуя почти 25 лет в сфере биохимии, «старейшие» специалисты наработали внушительный опыт и компетенции. С прошлого года осваиваем направление гомеостаза и тему свёртываемости крови. Поэтому задача предприятия – инвестировать в людей, обучать кадры.

**– В разных сферах предпринимателям приходится бороться со стереотипом потребителей о низком качестве отечественной продукции. Как обстоят дела в вашем случае?**

**Алексей Смирнов:** – Всё верно, россияне не доверяют собственному производству. Сегмент IVD не исключение. В Московской области в конце прошлого года был создан медико-технический кластер. Туда вошли 27 компаний, в том числе и ГК «ДИАКОН». Среди общих вопросов стоит задача поменять сложившееся годами мнение.

**«ДИАКОН» выпускает широкий ассортимент наборов диагностических реагентов. Он является самым крупным отечественным предприятием в своем сегменте, производит реагенты для биохимических, коагулологических и гематологических исследований, а также осуществляет сборку лабораторных анализаторов. Вся продукция сопровождается сертификатом СТ-1, который подтверждает российское происхождение произведенной продукции.**

**– Участвуете в специализированных фармакологических выставках и мероприятиях?**

**Алексей Смирнов:** – Сфера деятельности ГК «ДИАКОН» не совсем фармакология, компания занимается производством медицинских изделий для клинической лабораторной диагностики. А фармакопея, фармакология и лекарственные средства – это совсем другое. Но задача работы одна – беречь здоровье людей. Есть много специализированных российских выставок, федеральных и региональных, в которых участвует ГК «ДИАКОН». А некоторые мероприятия мы сами организуем.

**– Задача рассказать о себе?**

**Алексей Смирнов:** – Мы уже переросли этап, когда нужно о себе заявить. Предприятию важно показать присутствие в отрасли, рассказать, что производим, как развиваемся. Для нас это, прежде всего, возможность найти новых партнёров.

ГК «ДИАКОН» вышла на принципиально новый уровень и развивает многие направления деятельности. Во-первых, мы обучаем конечных потребителей, как работать, что такое современная ин-витро диагностика, какие новые средства применяются в этой области, какие приборы появились и так далее. Практически ежемесячно проходят тренинги их россий-

ских дистрибьюторов. То есть просвещаем не только своего конечного потребителя, но и людей, которые к ним приходят. Со-

трудник должен профессионально объяснять свойства продукции и слышать покупателя, выявлять, что для него важно. Во-вторых, у «ДИАКОН» более 20 сервисных центров в РФ, которые обслуживают медицинскую технику. Есть отдел исследования и разработок.

Компания много инвестирует. За последние 5 лет средневзвешенный объём инвестиций от чистой прибыли составил около 20%. Мы понимаем, что надо выходить из зависимости от иностранных поставщиков, создавать собственные технологии. Но не всё так просто. Каждый реагент имеет свою жизнь, и в течение этой жизни он изменяется, за ним нужно постоянно смотреть, его нужно улучшать и адаптировать под модернизирующийся парк оборудования, сдвигать параметры чувствительности, воспроизводимости того или иного анализа. Этой работой нужно постоянно заниматься, чтобы быть в тренде.

**– Кстати о трендах, расскажите о централизации, в чём её суть?**

**Антон Шарышев:** – Централизация лабораторных исследований началась давно. Постепенно сокращается число лабораторий за счёт автоматизации. Например, в Москве в 2014 году было более 550 лабораторий, осталось 280. Вместо них открылось 11 крупных заводов по производству анализов, и туда биоматериал свозится со всей Москвы. И так по всей России. Автоматизация лабораторий позволяет делать больше анализов, снижаются издержки, отсутствует человеческий фактор, увеличивается перечень возможных исследований. При этом качество не меняется, если не сказать, что серьезно возрастает.

**– Как централизация отражается на производителях вашего сегмента?**

**Антон Шарышев:** – На сегодняшний день на рынке реагентов и медицинских

изделий главенствуют 4 крупные транснациональные компании, и их технологические решения ориентированы на создание больших заводов по выполнению лабораторных исследований, потому что в таком формате они более конкурентоспособны. Они заинтересованы в централизации. В децентрализованном формате иностранная продукция слишком дорогая для российских клиник и лабораторий. Компании второго дивизиона их обходят по цене, особенно сейчас, когда все считают деньги. ГК «ДИАКОН» - единственная отечественная компания, которая играет с крупными транснациональными компаниями на одном поле по уровню.

Мы реализуем проекты по централизации. Один из них запущен в Волгограде. Там открыта центральная лаборатория. В рамках этого сотрудничества производительность лаборатории достигла 10 тысяч пробирок, и проект стал визитной карточкой ГК «ДИАКОН». Все технологические решения с реагентами отечественного производства там применены. Это очень выгодно с экономической точки зрения для субъектов РФ, при этом минимизируются курсовые риски.

Есть много предложений для субъектов РФ. Порядка 10 проектов сейчас в разработке на разных этапах. Средний объем вложений в запуск централизованной лаборатории, в зависимости от разных технологических решений, составляет порядка 120-150 млн рублей.

Реализовать все проекты в одиночку непросто, поэтому мы заинтересованы в привлечении инвесторов, которые вместе с нами могли бы пойти в проекты централизации.

**- С какими ещё трудностями сталкиваетесь в процессе реализации продукции?**

**Антон Шарышев:** - Мешают закрытые системы. Транснациональные компании расставляют своё оборудование договорами безвозмездного пользования. С учётом реалий их экономики для них это

РЕАЛИЗОВАТЬ  
ВСЕ ПРОЕКТЫ  
В ОДИНОЧКУ  
НЕПРОСТО,  
ПОЭТОМУ МЫ  
ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ  
В ПРИВЛЕЧЕНИИ  
ИНВЕСТИТОРОВ,  
КОТОРЫЕ ВМЕСТЕ  
С НАМИ МОГЛИ БЫ  
ПОЙТИ В ПРОЕКТЫ  
ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ.

малозатратно. Такое оборудование потребляет реагенты только иностранного производства. У ГК «ДИАКОН» есть конкурентные предложения, но предприятие не может предлагать такие лизинговые схемы на установку оборудования даже при более выгодной стоимости реагентов - не хватает «длинных денег». Но мы все равно получаемся гораздо дешевле западных производителей. Нужны инвестиции на длительный срок под разумный процент.

Получается замкнутый круг, поскольку у России сейчас нет возможности вкладывать деньги в очередную волну переоснащения лабораторий. Срок службы и

моральный износ оборудования такого уровня - 5-8 лет. Соответственно, каждая больница выбирает из имеющихся на рынке предложений.

Допустим, в город с населением в 200 тысяч человек нужна лаборатория. Стоимость оборудования по биохимии, чтобы закрыть технологическую потребность, составит 10 млн рублей. Иностранные компании могут поставить это оборудование просто так. Дальше получают прибыль через продажу реагентов, которые в 2-3 раза дороже наших. За счёт этого решается вопрос конкуренции. «ДИАКОН» способен предложить аналогичные условия сотрудничества, но не в тех объёмах, которые предоставляют западные компании.

**- С появлением в российском обиходе нового понятия «импортозамещение» с лёгкой руки В.В. Путина, жизнь производителей должна измениться к лучшему. Как ваша компания вписалась в этот государственный проект?**

**Антон Шарышев:** - «ДИАКОН» ведёт работу в этом направлении, в том числе, за счёт трансфера зарубежных технологий. Это позволяет участвовать в формировании конкурентоспособного сектора оборудования и реагентов для ин-витро диагностики, обеспечивающих потребности внутреннего рынка. Но, как и у любого производителя, есть определённые сложности.

**- Какой поддержки не хватает со стороны государства?**

**Антон Шарышев:** - Например, 102-е постановление ограничивает покупку различных изделий медицинского назначения для муниципальных нужд в рекомендательном порядке. Каждая больница сама решает, руководствоваться этими нормативами или нет. Есть инструмент, по которому в рамках 44-ФЗ ограничено участие западных коллег, но заказчик сам выбирает, делать это или нет. Для российского производителя в области реагентов и медицинских изделий зачастую не хватает законодательной поддержки государства в этом вопросе.

Допустим, больница Московской области 30% бюджета должна будет пропустить через преференции для малого бизнеса. Такие коридоры в рекомендательно-обязательном характере для больниц и субъектов сильно помогут отечественным производителям и подстегнут локализацию производственных мощностей в России. Сократится технологическое отставание, и будут созданы дополнительные рабочие места.

**Алексей Смирнов:** - В нашей отрасли нужны нормативы, законодательная база должна быть более понятна для участников рынка. Сейчас эта документация не совсем совершенна и порождает много трудностей для производителей.



Сырьё импортное, и в этом тоже проблема, его просто нет. Это один из барьеров импортозамещения – России нужна своя элементная база. Руководство ГК «ДИАКОН» понимает: чтобы эффективно существовать, мы должны учиться разрабатывать новые технологии, по крайней мере, не изобретая велосипед, перенять некоторые разработки у Запада, как минимум создать собственные анализаторы.

К сожалению, у нас полностью разрушена медицинская промышленность. Её нет, я сейчас говорю за область диагностики ин-витро. У нас нет ни приборов, ни технологий, ни сырья, чтобы быть независимыми. Владимир Владимирович Путин говорил, что Россия должна стать самодостаточной как минимум в трёх направлениях: оборона, питание и медицина. В обороне и в питании, наверное, есть какая-то независимость, в медицине мы зависимы, причём на 85% от импорта. На мой взгляд, нужно реанимировать производство, активно в него инвестировать.

**– Ваши технологии, по сути, не только могут быть использованы в программе импортозамещения, но и несут в себе мощный экспортный потенциал. Вы экспортируете продукцию за рубеж?**

**Юлий Панюков:** – ГК «ДИАКОН» только начинает заниматься экспортом, и мы активно работаем над этим. В 2017 году обширно занялись выходом на рынок Республики Беларусь. Для того, чтобы выйти на внешние рынки, нужно зарегистрировать свою продукцию как изделие медицинского назначения в зарубежных странах. Во многих странах это очень дорого, тысячи долларов за каждое наименование и многие месяцы работы. У предприятия более 50 наименований только биохимических реагентов. Нуж-



ны сотни тысяч долларов. Для транснациональных компаний это сделать легче в разы. В некоторых странах существует государственная программа по поддержке регистрационных мер. У нас в России она касается только сертификации (но не регистрации) медицинских изделий на внешних рынках, а производителю уровня «ДИАКОН» это очень бы помогло. Не пугают даже обязательства по объёму продукции, которую компания будет поставлять на рынок.

В России в принципе очень сложно зарегистрировать новое медицинское изделие. Обращение медицинских изделий регулируется Росздравнадзором. Требуются огромные объёмы инвестиций и годы работы, чтобы зарегистрировать одно наименование. Производители и импортёры об этом говорят, но, к сожалению, ничего не меняется. Мы понимаем, что за это время техника развивается, выходит новое оборудование. Из-за этого рынок недостаточно оперативно обновляется.

Мы в тренде в отношении импортозамещения и централизации, и, наверное,

единственные, у кого получилось это объединить, т.е. создавать централизованные лаборатории, которые могут использовать реагенты российского производства. Иностранные компании, предлагающие комплексные решения, это наши конкуренты. И дальнейшее развитие ГК «ДИАКОН» – в интересах государства.

**– Какие планы на будущее у ГК «ДИАКОН»?**

**Алексей Смирнов:** – Несмотря на сложности, коллектив предприятия понимает степень социальной ответственности перед страной. Миссией ГК «ДИАКОН» является совершенствование лабораторной медицины России путем создания высококачественных медицинских изделий отечественного производства. В ближайших планах предприятия локализация производства автоматических лабораторных анализаторов. Участие в централизации лабораторных исследований РФ и выход на рынки стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС).



# НПО Петровакс Фарм: движение вверх

*Лидер иммунобиологической  
промышленности Московской области*



**О**ОО «НПО Петровакс Фарм» – российская биофармацевтическая компания полного цикла. Компания основана в 1996 году командой российских ученых с целью разработки, производства и внедрения в практику здравоохранения инновационных лекарственных средств и вакцин. В 2018 году фармацевтический производственный комплекс компании в Московской области отмечает 10-летний юбилей со дня открытия. Это высокотехнологичное предприятие, полностью

соответствующее лучшим мировым стандартам в производстве иммунобиологических лекарственных препаратов, запущено в 2008 году. Сегодня оно входит в ТОП-5 иммунобиологических производителей России. Препараты, которые выпускаются на производственном комплексе, активно применяются в российском здравоохранении, а также в странах СНГ, ЕАЭС, Ирана и Восточной Европы. **В январе 2018 года компания стала победителем Всероссийского конкурса Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) «Лидеры российского бизнеса: динамика и ответственность – 2017» в номинации «За динамичное развитие бизнеса».** Об истории развития и о том, как удалось достичь таких высоких результатов, наш разговор с президентом компании Еленой Владимировной Архангельской.



рый расположен в подмосковном городе Подольске, является одним из наиболее высокотехнологичных биофармацевтических предприятий России. Он полностью соответствует российским и международным стандартам GMP и ISO:9001. Это предприятие полного цикла производства, на котором осуществляется выпуск субстанций, лекарственных средств в одноразовых шприцах, ампулах, флаконах и полимерных контейнерах. Мощности предприятия позволяют производить в год более 160 млн доз иммунобиологических препаратов, включая 40 млн доз вакцины против гриппа и 20 млн доз пневмококковой вакцины. На территории комплекса действуют две производственные линии, на которых выпускаются вакцины Гриппол® плюс, Превенар® 13 в преднаполненных шприцах, препараты Полиоксидоний® и Лонгидаза® в ампулах и флаконах. В стадии строительства третья линия для производства субстанций и готовых лекарственных форм (таблетки и суппозитории) оригинальных отечественных препаратов. Инвестиции в проект по расширению производственных мощностей составляют 907 млн руб., из которых 300 млн руб. предоставлены Фондом развития промышленности в виде льготного займа. Реализация проекта позволит компании к 2019 году увеличить производство фармацевтических субстанций в 2,5 раза, таблеток – в 7 раз, суппозиториях – в 4 раза. Новое производство будет полностью соответствовать российским и европейским стандартам GMP, что позволит увеличить объёмы партнёрских проектов по локализации производства и развивать экспортное направление. В планах компании расширение производственных мощностей до четырех линий, увеличение склада и строительство административного корпуса.

**– Елена Владимировна, у каждого предприятия – своя история развития. Как зарождалась компания НПО Петровакс Фарм?**

– История НПО Петровакс Фарм – это история прорывов. Компания была создана более 20 лет назад российскими учеными во главе с профессором А.В. Некрасовым. Ее создатели изначально ставили своей целью основать производство полного цикла, где будут разрабатываться и выпускаться оригинальные инновационные лекарственные средства. Петровакс прошел колоссальный путь – от создания уникальной молекулы до применения ее в практическом здравоохранении России и других странах. Благодаря научным разработкам были выведены инновационные препараты: иммуномодулятор комплексного действия Полиоксидоний®, первая адъювантная вакцина для профилактики гриппа Гриппол®, ферментный препарат Лонгидаза, предназначенный для лечения заболеваний, вызванных избыточным ростом соединительной ткани, крем для специализированного ухода за

шрамами, рубцами Имофераза®. В 2008 году Петровакс Фарм первая из отечественных иммунобиологических компаний запустила в Московской области фармацевтический комплекс в соответствии с международными стандартами GMP. Это был прорыв российской фармпромышленности. Одновременно с открытием на производственном комплексе выпущена современная противогриппозная вакцина Гриппол® плюс в одноразовых шприцах без консервантов, которая в течение многих лет применяется для массовой вакцинации населения России и поставляется на экспорт. В этом году производственному комплексу исполняется 10 лет. Эту знаменательную дату мы с радостью отмечаем вместе с еще одним важным событием – запуском новой 3-й производственной линии на предприятии.

**– В канун юбилея, что бы Вы отметили в деятельности предприятия, его уникальности и технологиях?**

– Наш современный фармацевтический производственный комплекс, кото-

**– Вы – пионеры по внедрению GMP-стандартов на российском иммунобиологическом предприятии, с 2017 года участник проекта «Маркировка». Что стоит за этим?**

– Работа предприятия в соответствии со стандартами GMP (Good Manufacturing Practice) и ISO – это обеспечение высокого качества, безопасности и эффективности выпускаемой продукции. Это четко выстроенная система производства и контроля качества препаратов со строго отлаженными регламентированными процессами на каждом этапе жизненного цикла продукта. У нас асептическое производство, а это значит самый высокий уровень технологии производства и сложности. Предприятие имеет заключение Минпромторга РФ о соответствии производства правилам GMP РФ, а также является единственным в России производителем иммунобиологических про-



дуктов, получивших GMP-сертификаты от государственных регулирующих органов ЕС (Словакия) и Ирана.

В числе первых в прошлом году наша компания стала участником приоритетного проекта Росздравнадзора по маркировке лекарственных средств. В 2017 году успешно завершён первый этап: выпущены первые серии препарата Полиоксидоний® в форме суппозитория с маркировкой. В рамках проекта была проведена модернизация полуавтоматической упаковочной линии и закуплено новое оборудование. В планах поэтапное внедрение маркировки на всех упаковочных линиях производства. В 2018 году будет заменена автоматическая линия для упаковки ампул и флаконов. Новая линия оснащена всем необходимым оборудованием для маркировки. Одним из результатов проекта станет: сокращение времени упаковки флаконов и ампул в 3 раза, возможность упаковки таблеток до 9 000 уп. в час с полностью автоматизированной маркировкой.

**– Вашими партнерами являются ведущие мировые компании. Это ведь также показатель высокого доверия и признания со стороны международной фармы. Почему мировые компании выбирают Петровакс для сотрудничества?**

– Я бы выделила три критерия, почему нас выбирают международные компании. Первое – это безупречная репутация, которая на фармрынке особенно важна. Второе – это высокий уровень технологий и компетенций. И третье – наша команда,

обладающая большим опытом, который мы ежегодно совершенствуем. В 2015 году команда сделала трансфер технологий производства противогриппозной вакцины в Беларусь. Для Беларуси это первый опыт производства иммунобиологических препаратов, а для нас – уникальный опыт локализации иммунобиологических российских продуктов в других странах. Наши сотрудники сопровождали полностью весь трансфер технологий, в успешности проекта были заинтересованы обе стороны, и все получилось. В 2016 году проект по локализации производства вакцины Гриппол® плюс стартовал также в Иране, где нет производства современных противогриппозных вакцин. Экспорт в Иран компания начала в 2015 г. со 100 тыс. доз вакцины Гриппол® плюс, за это время объем поставок увеличился в 10 раз, в 2017 году мы экспортировали 1 млн доз. На сегодняшний день Гриппол® плюс – первый и единственный российский иммунобиологический препарат, зарегистрированный в Иране.

Трансферу собственных технологий предшествовали годы сотрудничества с лидерами фармацевтической отрасли, благодаря которым уровень экспертизы, технологий и профессионализма НПО Петровакс Фарм значительно вырос. С нами сотрудничают такие ведущие мировые корпорации, как Abbott, Pfizer, Boehringer Ingelheim. В партнерстве с ними реализуются проекты по локализации современных препаратов и вакцин, в частности, полного цикла производства высокотехнологичной 13-валентной ко-

ньюгированной пневмококковой вакцины и трансфера производства инновационных тромболитиков для лечения сердечно-сосудистых заболеваний. Каждый новый проект с международной компанией дает развитие производственного актива: стандартов GMP, культуры производства, квалификации персонала. Нашим партнерам интересна локализация полного цикла производства современных препаратов, имеющих большой потенциал роста не только в России, но и за рубежом.

**– НПО Петровакс Фарм – один из крупнейших фармацевтических работодателей и налогоплательщиков Московской области. Расскажите о своих сотрудниках? Почему НПО Петровакс Фарм является привлекательным работодателем?**

– За десятилетия работы у нас сложился профессиональный коллектив: это 650 высококвалифицированных сотрудников, из них более 300 человек работает непосредственно на фармпроизводстве, 10% – в научно-исследовательском подразделении. Большинство сотрудников имеют высшее профессиональное образование, обладают экспертизой и опытом работы в производстве иммунобиологических препаратов по GMP-стандартам, в международных проектах. Перед нами стоит задача расти не столько количественно, сколько качественно, поскольку разработка и выпуск высокотехнологичных фармацевтических продуктов требуют профессионализма и постоянного совершенства.

Мы стараемся сделать работу в НПО

Петровакс Фарм престижной для каждого, чтобы сотрудники гордились своей работой, росли профессионально. НПО Петровакс Фарм обладает уникальными компетенциями, технологиями, оригинальным портфелем препаратов. В компании конкурентоспособная заработная плата, хороший соцпакет, привлекательная система бонусов, современная прозрачная система мотивации.

Мы стремимся к созданию комфортных условий для каждого сотрудника с точки зрения самореализации, непрерывного обучения, расширения знаний и навыков. Наши специалисты регулярно участвуют в образовательных программах по разным направлениям, как в обязательных курсах профессионального обучения, так и в стажировках за рубежом у наших международных партнеров. Технологии развиваются очень быстро, и нам нельзя от них отстать.

В компании представлен широкий спектр деятельности, где сильна творческая составляющая, поэтому приветствуются новые идеи, нестандартные решения, что дает возможность развиваться, стать профессионалом более высокого уровня. Как руководитель, который прошел свой путь от рядового работника, я всегда приветствую профессиональный и карьерный рост сотрудников внутри компании. Большая структура и наличие различных подразделений предоставляет возмож-

***За десятилетия работы у нас сложился профессиональный коллектив: это 650 высококвалифицированных сотрудников, из них более 300 человек работает непосредственно на фармпроизводстве, 10% — в научно-исследовательском подразделении. Большинство сотрудников имеют высшее профессиональное образование, обладают экспертизой и опытом работы в производстве иммунобиологических препаратов по GMP-стандартам, в международных проектах. Перед нами стоит задача расти не столько количественно, сколько качественно, поскольку разработка и выпуск высокотехнологичных фармацевтических продуктов требуют профессионализма и постоянного совершенства.***

ность передвигаться не только по вертикали, но и по горизонтали – менять направление, применять свой опыт в другой сфере или учиться новым навыкам. В 2016 году мы провели программу «Преемник», когда сотрудники-наставники передавали свой опыт и знания молодым руководителям. Те, кто успешно прошел испытание, получили повышение в должности.

Мы активно работаем над улучшением внутрикорпоративных коммуникаций, используем современные методы для информирования и получения обратной связи. Все нацелено на то, чтобы информация стала доступной для каждого и сотрудники знали о работе других подразделений, их успехах и единых целях компании. В этом помогают четко выстроенные бизнес-процессы и открытость информации. Мы приветствуем вовлечение сотрудников в развитие корпоративной культуры, в которой каждый ощущает себя человеком, сопричастным к жизни компании.

**– Насколько вам интересно участие в социальных программах?**

– Наша компания участвует во многих социальных программах, в том числе по повышению уровня вакцинации среди населения, пропаганде иммунизации. В 2017 году совместно с Министерством здравоохранения Московской области НПО Петровакс Фарм увеличили охват

вакцинирования населения до 45%. Осенью 2017 г. компания НПО Петровакс Фарм на безвозмездной основе передала более 200 тысяч вакцины Гриппол® плюс для профилактики гриппа медучреждениям Московской области. Более 5 лет компания оказывает адресную помощь общественной организации «Детки Подмосквья» (ранее «Дети Подолья»), объединяющей многодетных, приемных семей, а также лиц, имеющих на воспитании детей-инвалидов. В 2017 году при участии компании летом и осенью в Подольском районе прошли праздничные мероприятия, посвященные Дню ребенка, Дню матери и Новому году.

Мы поддерживаем образовательные проекты для профессионального медицинского сообщества, пациентов и студентов. Компания является основным активным участником Фармацевтического Интернационального Лагеря Инноваций (ФИЛИН), на который приезжают студенты более чем 30 фармацевтических и химико-технологических вузов России, Белоруссии, Казахстана и Украины.

Мы участвуем в оздоровительных мероприятиях для населения, в том числе, в программах по повышению уровня вакцинации среди населения, пропаганде иммунизации. Осенью 2017 года при поддержке компании НПО Петровакс Фарм в парке «Сокольники» прошел фестиваль «Здоровая осень 2017», призванный привлечь внимание людей к пользе спорта, здорового образа жизни и иммунопрофилактики. В 2016 году компания инициировала конкурс плакатов среди студентов Московского государственного



*Одно из знаковых событий года – победа во Всероссийском конкурсе Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) «Лидеры российского бизнеса: динамика и ответственность – 2017» в номинации «За динамичное развитие бизнеса». Почетная награда стала возможной за счет высоких результатов, достигнутых компанией Петровакс Фарм в различных направлениях деятельности. Средний темп роста предприятия за три года по объему годовой выручки составил 155%, чистой прибыли – 34%. Доля экспорта в общем объеме реализации продукции в первой половине 2017 года достигла 16%, инвестиции в основной капитал выросли на 150% по сравнению с 2016 годом. Компания продемонстрировала высокий индекс инновационного развития и успешные проекты импортозамещения по производству высокотехнологичных биофармацевтических препаратов и вакцин.*

академического художественного института им. В.И. Сурикова на тему популяризации вакцинопрофилактики.

**– Каким стал для вас только что ушедший 2017-й год?**

– Одно из знаковых событий года – победа во Всероссийском конкурсе Россий-

ского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) «Лидеры российского бизнеса: динамика и ответственность – 2017» в номинации «За динамичное развитие бизнеса». Почетная награда стала возможной за счет высоких результатов, достигнутых компанией Петровакс Фарм в различных направлениях деятельности. Средний темп роста предприятия за три года по объему годовой выручки составил 155%, чистой прибыли – 34%. Доля экспорта в общем объеме реализации продукции в первой половине 2017 года достигла 16%, инвестиции в основной капитал выросли на 150% по сравнению с 2016 годом. Компания продемонстрировала высокий индекс инновационного развития и успешные проекты импортозамещения по производству высокотехнологичных биофармацевтических препаратов и вакцин.

В 2017 году компания показала рост в сегменте коммерческих продаж на 26%, а также реализовала ряд стратегических проектов. Мы завершили клинические исследования четырехвалентной противогриппозной вакцины и вошли в регистрационный процесс. В 2017 году был расширен возраст применения препарата Полиоксидония® в таблетках для детей с 3-летнего возраста. Кроме этого, успешно завершено пострегистрационное исследование (PASS) препарата Полиоксидоний® в Европе. Это международная оценка высокой безопасности лекарственного средства. Мы продолжаем внедрять но-



вые технологии, осваивая новые формы выпуска, в частности препарата Полиоксидоний® и косметического средства для специализированного ухода за шрамами, рубцами Имофераз®.

В 2017 году успешно реализован первый этап проекта с компанией Boehringer Ingelheim. Первые коммерческие серии локализованного препарата Метализе® уже поступили в лечебные учреждения страны и доступны для оказания неотложной медицинской помощи российским пациентам. Сейчас мы приступили ко второму этапу проекта, который намерены завершить в 2018 году с тем, чтобы в 2019-м полный цикл производства препарата Актилизе® осуществлялся на нашем производственном комплексе.

**– С чем связываете планы на будущее? Какие еще инновационные препараты планируются к производству на вашем предприятии?**

– В 2018 году мы выпускаем на рынок инновационную разработку – первую российскую четырехвалентную вакцину против гриппа Гриппол® Квадривалент с эффективной защитой сразу от четырех штаммов вируса гриппа и с максимальным профилем безопасности. Квадривалентные вакцины для профилактики гриппа только начинают появляться в портфелях мировых гигантов фармацевти-

ческой индустрии. Россия будет шестой страной в мире, имеющей собственное независимое производство таких вакцин. Ключевым преимуществом российской четырехвалентной вакцины Гриппол® Квадривалент является высокая эффективность и безопасность. При создании вакцины использована антиген-сохраняющая технология, основанная на включении адьюванта – Полиоксидония. Данная технология уникальна, не имеет аналогов в мире и уже 20 лет используется в производстве вакцин Гриппол®, Гриппол® плюс, что позволило широко применять вакцины при массовой иммунизации населения России, Белоруссии, Казахстана, Киргизии, Ирана, в том числе у детей, беременных женщин, лиц с хронической патологией и пожилых людей.

Вакцинопрофилактика имеет приоритетное значение для России и является одной из важнейших национальных задач. Вакцина Гриппол® Квадривалент разработана в соответствии с утверждённым Правительством РФ планом мероприятий («дорожной картой») «Развития разработки и производства современных иммунобиологических лекарственных препаратов для медицинского применения». Внедрение новой четырехвалентной противогриппозной вакцины Гриппол® Квадривалент будет способствовать повышению эффективной иммунизации

населения, эпидемиологической безопасности, снижению осложнений и смертности от гриппа. По данным фармакоэкономических исследований, при замене 3-валентной вакцины 4-валентной в РФ прогнозируемое количество предотвращенных случаев заболевания гриппом за сезон составит 265,8 тысяч случаев, объем предотвращенных затрат – более 2,5 млрд руб.

Мы уверены, что новая противогриппозная вакцина Гриппол® Квадривалент будет востребована не только в России, но и в других странах.

Уже в ближайшие годы НПО Петровакс Фарм планирует выпустить на рынок новый полимерный препарат комплексного действия для лечения интоксикации различной этиологии, в 2017 году успешно завершилась II фаза клинического исследования лекарственного средства. В планах также разработка и выпуск инновационных препаратов с улучшенными фармакологическими характеристиками пролонгированного действия.

Среди наших стратегических задач – освоение новых рынков: Латинской Америки, Ближнего Востока и Северной Африки, а также Юго-Восточной Азии. Только за последний год мы запустили несколько проектов в этих регионах и начали процесс регистрации своих препаратов.



НА СЧЕТУ КОМПАНИИ БОЛЕЕ  
20 ПАТЕНТОВ НА НОВЫЕ  
МОЛЕКУЛЫ И ТЕХНОЛОГИИ  
ПРОИЗВОДСТВА. КОМПАНИЯ  
ЯВЛЯЕТСЯ КРУПНЕЙШИМ  
НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОМ  
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ,  
В 2017 ГОДУ ВЕЛИЧИНА  
НАЛОГОВЫХ ОТЧИСЛЕНИЙ  
В МЕСТНЫЙ БЮДЖЕТ  
СОСТАВИЛА БОЛЕЕ  
300 МЛН РУБ.



## Дом, где рождается жизнь

Нет ничего волшебнее, чем рождение новой жизни. Первый крик малыша, его первый вздох и неосмысленный взгляд на пока еще чужой мир, первая улыбка мамы своему сокровищу... Волнительные и трепетные моменты... В Московском областном перинатальном центре к такому чуду прикасаются ежедневно. И не просто прикасаются, а творят его сами, выхаживая детей, страшно сказать, весом от 420 грамм (!). О своем центре нам не без гордости рассказала главный врач центра, профессор, доктор медицинских наук **Ольга Федоровна Серова**.

**– Ольга Федоровна, когда был создан ваш перинатальный центр?**

– Московский областной перинатальный центр в г. Балашиха начал работу 1 сентября 2004 года. Это был второй подобный центр в стране, открытый еще до реализации глобальной программы создания перинатальных центров. Создан с единственной целью – улучшить качество оказания помощи женщинам и детям. Организован перинатальный центр был на базе уже имеющегося Балашихинского роддома, в котором тогда всего было 600 родов в год. Но после капитального ремонта, после оснащения самым современным оборудованием, конечно, количество родов прогрессивно увеличилось. В 2016 году у нас уже было более 6 тысяч родов за год, в 2017 году – более 5,5 ты-

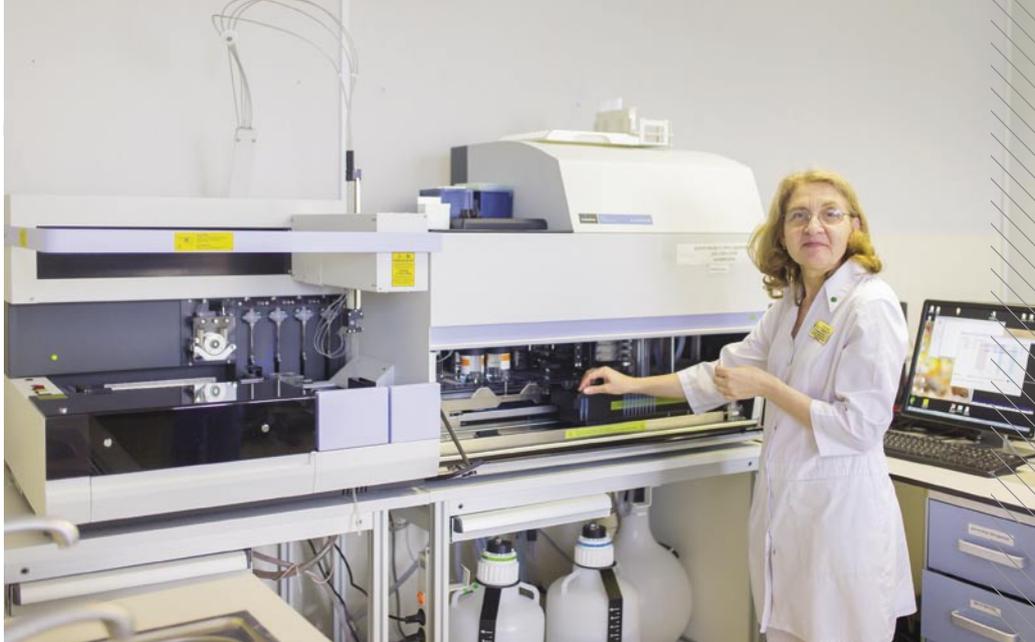
сяч. Сегодня наша самая главная задача – оказывать различную высокопрофессиональную помощь женщинам, новорожденным детям с различными осложнениями и заболеваниями, выхаживать недоношенных детей с экстремально низкой массой тела. Для того чтобы эту задачу осуществить, наши врачи, медсестры проходили обучение не только в России, но и за границей: учились высоким технологиям, работе на современном оборудовании. Но можно с уверенностью сказать, что настоящий прорыв в профессиональном плане и в плане оказания помощи наступил после модернизации по президентской программе, полностью поддержанной губернатором Московской области Андреем Воробьевым. А когда в 2012 году вышел Федеральный закон о

выхаживании детей с экстремальной массой тела от 500 грамм, наш центр уже был профессионально готов.

Сегодня у нас самое большое отделение детской реанимации – 30 коек, в котором есть и высококвалифицированная команда, и самое современное оборудование. Мы успешно выхаживаем недоношенных деток. Процент выживаемости детей с экстремальной массой тела до 1 кг у нас составляет 85%. Это очень высокая цифра, которая равна уровню высокоразвитых европейских стран. Мы оказываем всю реанимационную помощь детям весом от 500 грамм с 22 недель до рождения. Хотя даже не во всех странах приняты такие нормативы. Только в России и в Турции выхаживают детей от 22 недель. В других странах это происходит

по желанию родственников, после консультации врачей. Там помощь оказывается, начиная с 24 недель. Мы же стараемся не только сохранить жизнь таким малышам, но и обеспечить им нормальное состояние здоровья. Для этого используем все возможные перинатальные технологии, семейно-ориентированное выхаживание, и здоровьесберегающие технологии, практикуем активное участие семьи: у нас двери реанимационного отделения открыты для мам и пап малышей. Мы активно используем метод «кенгуру»: мамочка садится в специальное удобное кресло-качалку, прикладывает своего ребеночка к груди, когда это становится возможным, и разговаривает с ним. Такой телесный контакт, душевное тепло родителей очень помогают выхаживать ребёнка.

Ольга Федоровна провела нас в отделение. Сказать, что мурашки пробежали при виде лежащих в инкубаторах малюсеньких человечков, тоненьких ручек и ножек, носиков с трубочками, не сказать ничего. Вот маленькая Ева. Она весит всего 650 грамм, но уже видно, какой красавицей она вырастет. А вот малыш пока без имени, но он так активно машет ножками и ручками, что понимаешь – растет настоящий борец. Да что там, они все тут борцы, такие маленькие и такие смелые крохи, бросившие вызов, кажется, всему миру, отчаянно стремясь жить. И в этом им ежеминутно помогают высокопрофессиональные врачи и заботливые руки



персонала во главе с заведующей отделением Петровой Анастасией Сергеевной.

– С каждым годом успешные исходы для здоровья таких маленьких деток увеличиваются. И мы это видим наблюдая в дальнейшем этих детей ежегодно в Международный День недоношенных детей, когда наши «выпускники» к нам приходят на своих ножках. Самый маленький наш «выпускник» – это девочка, родившаяся с весом всего 420 грамм. Её удалось выхаживать. Сейчас ей уже три года. Она развивается, соответственно возрасту, нет никаких инвалидизирующих последствий. Это наш большой успех! Но за этим стоит колоссальный труд всего коллектива, через руки которых за год проходит более 700 недоношенных младенцев.

**– А как же быть, кому «не повезло» оказаться в вашем центре в момент своего рождения, но оказалось, что очень надо?**

– На базе центра создан выездной реанимационно-консультативный центр, который руководит транспортировкой малышей, родившихся в других учреждениях. Всего же в области функционирует 12 реанимационных бригад. Они очень быстро выезжают в роддома и в специальных транспортных кюветках забирают малышей, которым срочно требуется помощь специалистов-реаниматологов.

Сегодня в Московской области успешно функционирует трехуровневая система оказания медпомощи. 1-й уровень – это маленькие родильные дома,





рассчитанные на прием физиологических родов. 2-й уровень – там, где рождают женщины умеренного перинатального риска. И 3-й уровень – где рождают женщины с тяжелыми заболеваниями, осложнениями, риском преждевременных родов. Учреждений 3-го уровня в области шесть: Видновский перинатальный центр, Московский областной центр охраны материнства и детства в Люберцах, Центр материнства и детства в Коломне, Щелково и Наро-Фоминске и наш центр, а также Московский областной институт акушерства и гинекологии. Вот такая четкая система маршрутизации. Благодаря этому, в области продолжает снижаться младенческая смертность. Каждый такой

центр имеет свою специфику. Например, наш – это оказание помощи женщинам с многоплодной беременностью, которая осложнилась гибелью одного плода, перекрестным кровоснабжением плодов. Мы имеем уникальную возможность проводить внутриутробную коагуляцию сосудов. Также у нас в центре сконцентрированы беременные женщины, у которых диагностировали врожденный порок сердца плода. У нас тесная связь с Научным Центром сердечно-сосудистой хирургии им. А.Н. Бакулева, МОНИКИ им. М.Ф. Владимирского, отделением реанимации и хирургии ДГБ г. Люберцы. В особо сложных случаях отправляем малышей им. Часть операций делаем на

месте. Мы также имеем возможность лечить ретинопатию новорожденных при помощи лазерной коррекции сетчатки глаза, и этим самым мы спасаем зрение деткам. У нас уникальное оборудование для проведения МРТ детям от 1 кг, даже если они находятся на искусственной вентиляции легких.

**– А как вы помогаете бесплодным парам?**

– В центре есть клиничко-диагностическое отделение, которое ведет амбулаторное наблюдение женщин. В нем есть специализированные кабинеты подготовки супружеской пары к беременности, лечения бесплодия, патологии шейки матки. Есть дневной стационар. У нас работает отделение вспомогательных репродуктивных технологий, где проводится процедура ЭКО, которая сейчас, кстати, для пациентов совершенно бесплатная в рамках системы ОМС. Это, конечно, расширило возможности, и количество беременных, которым проводится эта процедура, увеличивается с каждым годом, соответственно, увеличивается и рождаемость. И все благодаря доступности ЭКО.

**– Сейчас в Московской области активно внедряется программа модернизации учреждений здравоохранения. Насколько ваш центр обеспечен всем необходимым? И где вы черпаете новые кадры в такое кризисное время, когда их в медицине действительно не хватает?**

– Что касается оборудования. Мы благодарны нашему губернатору Андрею Юрь-





евичу Воробьеву, Министерству здравоохранения Московской области за то, что мы хорошо и качественно укомплектованы. У нас уникальная клиничко-диагностическая лаборатория, в ней проводится биохимический скрининг. Эта система хорошо отлажена. Чтобы исключить хромосомные аномалии плода, пороки в его развитии. Здесь же стоит уникальное оборудование для проведения скрининга на рак шейки матки. Это позволяет выявлять данное заболевание, которое на ранних стадиях излечивается в 100% случаях. В гинекологическом отделении мы проводим высокотехнологичные операции, практически все виды оперативных вмешательств: различным доступом и различной сложности. Отделение гинекологии помогает акушерскому по сути, потому как оно содействует восстановлению репродуктивного здоровья.

Но, конечно же, одного оборудования недостаточно. Нужны специалисты. И они у нас тоже есть. Наши врачи постоянно проходят обучение. Среди 132 врачей у нас 3 доктора наук, 19 кандидатов медицинских наук, подавляющее большинство врачей имеют высшую или первую категорию. Кроме того, в нашем центре есть базы кафедр: акушерства, гинекологии и перинатологии, ФГБУ ГНЦ им. А.И. Бурназяна ФМБА России неонатологии, ГБУЗ МО ФУВ МОНИКИ им. М.В. Владимирского, существует возможность непрерывного обучения врачей. Мы готовим также и ординаторов – молодых врачей после института. Лучшие клинические ординаторы остаются у нас работать или направляются в другие учреждения области. Могу с гордостью сказать, что у нас работают в основном молодые кадры – средний возраст медперсонала – от 35 до 45 лет.

**– А как обстоят дела с оборудованием и врачами в обычных небольших роддомах?**

– Вы знаете, сейчас идет тенденция к укрупнению учреждений. И я считаю правильным, когда в районе есть оснащенный медицинский центр, куда женщина может прийти, где может безопасно и комфортно родить малыша. Такая тенденция разумна, рассчитанная на безопасное родовспоможение.

**– В вашем центре могут рожать только женщины с осложненной беременностью?**

– Нет, мы принимаем и физиологические роды. Причем у нас проводятся партнерские роды в оборудованных родзалах, удобных как для самой роженицы, так и для ее помощников (мужа, мамы). Мы предоставляем женщине условия, максимально приближенные к физиологическим, т.е. позы, поведение женщины зависят только от того, как ей в тот момент удобно, – сидеть, стоять, ходить, лежать, принять расслабляющую ванну в джакузи или облокотиться на фитнес-мяч.

Мы принимаем всех желающих, причем абсолютно бесплатно, вне зависимости, откуда приехала женщина. Не отказываем никому. Сейчас к нам стали больше приезжать из Крыма. Мы открыты для всей России и рады всем помочь.





**В** чем преимущества медицинских центров «ГлавВрач»? Это легко. Они главные по здоровью, многопрофильны, предоставляют качественные медицинские услуги по доступным ценам и расположены рядом. Но я бы в этот ряд бесспорных аргументов добавила еще один пункт: в клиниках работают уникальные специалисты, всегда готовые прийти на помощь людям. С одним из них мы встретились в наро-фоминской клинике, с трудом выбрав в расписании врача «окно» между приемами.

**Знакомьтесь: врач-акушер-гинеколог Анна Юрьевна Струкова, молодой талантливый специалист, выбравшая столь деликатное направление в медицине. Хотя, если честно, все произошло ровно наоборот: медицина выбрала Анну Юрьевну, когда она была еще совсем девчонкой, – просто родилась в семье медицинских работников.**

## ПО ЗОВУ СЕРДЦА, ПО ВЕЛЕНИЮ ДУШИ

– Так уж получилось, что у нас дома все разговоры сводились к тому, как прошел у родителей день, с какими сложными случаями им пришлось столкнуться, какие принципиальные решения приходилось принимать, – говорит Анна Юрьевна. – Так что с самого раннего детства я была знакома с медицинскими буднями. Собственно, выбора, кем стать, передо мной даже не стояло. Я всегда знала, что стану только врачом. Единственное, мама мне посоветовала идти именно в гинекологию, где она сама отработала не один десяток лет. Я прислушалась к ее совету и еще ни разу не пожалела об этом.

Работать в клинику «ГлавВрач» Анна Юрьевна пришла после окончания медицинского института и ординатуры.

– Если во время учебы, на практике мне приходилось оттачивать свои знания и в акушерстве, и в гинекологии, то позднее я плавно переключилась только на гинекологию, – продолжает рассказ молодой врач. – После института я работала в стационаре гинекологического отделения в

Наро-Фоминске, сейчас посменно работаю в новом перинатальном центре хирургом.

Случались ли сложные случаи? Конечно, куда ж без них. Но каждый раз собирая волю в кулак, активируя все полученные знания, Анна Юрьевна блестяще справлялась с нестандартной ситуацией. Может быть поэтому, в том числе, к ней сегодня записываются на прием женщины, выбравшие Анну Струкову своим персональным врачом.

Всегда доброжелательная, внимательная, всегда с улыбкой на лице, она находит для каждой пациентки такие слова, которые помогают им преодолевать природное стеснение. Помимо всего прочего Анна Юрьевна еще и великолепный детский гинеколог.

– Так получилось, что мне пришлось много времени провести в больницах, – вспоминает она. – И я знаю, как важно для пациента доброе, вежливое отношение. Словом легко ранишь, поэтому врач должен максимально деликатно относиться

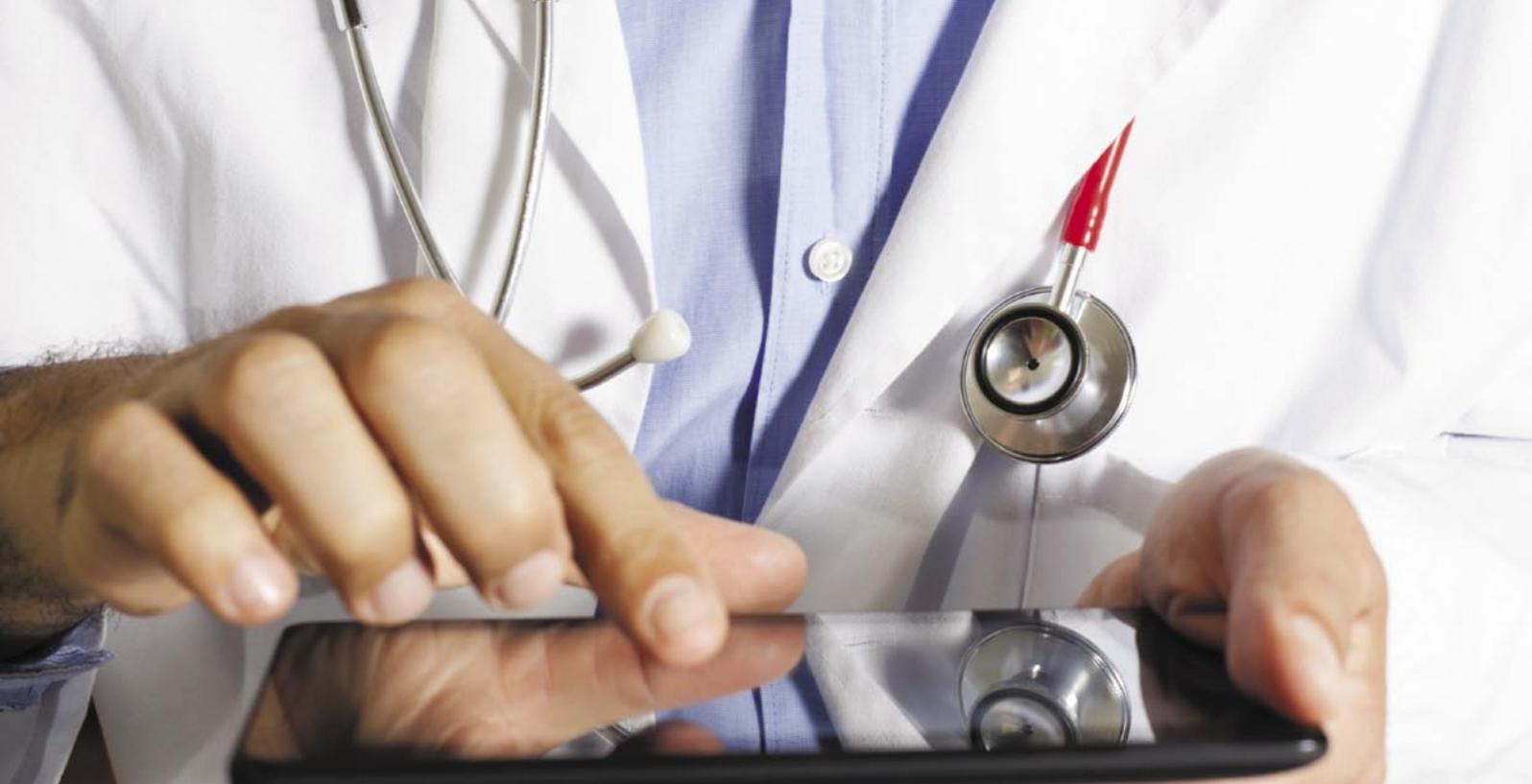
к людям, доверившим ему свое здоровье, несмотря ни на что. И я стараюсь придерживаться этого правила в своей практике.

Сейчас на учете по беременности у гинеколога стоит несколько женщин, но подавляющее большинство приходит все-таки с проблемами иного рода. Воспалительные процессы, участвовавшие случаи бесплодия – диагнозы страшно помолодели. Вина ли в этом экология, ранняя «взрослая» жизнь подростков – неизвестно. Задача Анны Струковой заключается в другом: вернуть пациенткам радость здорового бытия.

И напоследок. Самое ценное для Анны Юрьевны – человеческая жизнь. Беседуя с женщинами, стоящими перед непростым жизненным выбором, она старается привести все аргументы, убеждая и оберегая их от роковой ошибки.

– И вы знаете, мне это удается, – улыбается женщина. – Дать человеку шанс родиться – это ли не счастье?

■ Мария Башкирова



## ВРАЧ В СМАРТФОНЕ:

### мобильные операторы осваивают медицину

Медицинское обслуживание ассоциируется в основном с очередями и потерей драгоценного времени или – как альтернатива – с большим количеством нулей в счете. Отчасти сделать поход к врачу чуть менее неприятным может телемедицина, которую частные клиники развивают совместно с телекоммуникационными компаниями.

Именно телеком-операторы, чьи сети покрывают 95% населенных территорий страны, обладают инфраструктурой, которая позволит сделать цифровую медицину общедоступной.

Предоставлять медицинские онлайн-сервисы будут в основном через специальные приложения для смартфонов и планшетов. Принцип работы нам объяснили в компании МТС, которая совместно с крупнейшей частной клиникой «Медси» уже тестирует телемедицинский сервис.

#### КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

Пациент через приложение выбирает время приема или срочную консультацию и пишет в чат причины обращения, прикладывает результаты обследований. В назначенное время – или в течение пяти минут при срочной консультации – врач начинает видеоконференцию. Ставить диагноз таким образом по российскому законодательству нельзя, но можно следить за динамикой болезни, дать пояснения по результатам обследования, скорректировать лечение или направить пациента к узкому специалисту.

Второе перспективное направление цифровой медицины – мониторинг состо-

яния здоровья при помощи носимых устройств. Эта технология уже успешно применяется в Нидерландах, где позволила уменьшить количество повторных госпитализаций на 64%, а время госпитализации – на 87%. Удаленный мониторинг будет особенно востребован у пациентов с хроническими заболеваниями, тех, кто готовится к операции или только что ее перенес, а также при ведении беременности, считают в компании «Медси».

#### СТОИТ ЛИ ДОВЕРЯТЬ ДИСТАНЦИОННЫМ КОНСУЛЬТАЦИЯМ?

Хотя цифровая медицина еще довольно новая для России технология, она уже стала значимой частью жизни. Сегодня рынок телемедицины составляет 11 миллиардов рублей. Для сравнения, рынок ставших абсолютно привычными электронных книг – всего 3,8 млрд рублей. Причём судя по востребованности сервиса, в ближайшие годы этот рынок будет расти двузначными темпами.

Согласно результатам совместного исследования МТС и Высшей школы экономики, 97% пациентов готовы получать электронные рецепты, 81% – получать удаленные консультации у своего леча-

щего врача, 81% – обращаться к незнакомым врачам для получения «второго мнения».

Позитивно смотрят на инновации и врачи: 77% готовы проводить удаленный мониторинг своих хронических больных и 46% – корректировать тактику лечения, даже не зная больного, а видя только его документы. Кроме того, по их мнению, онлайн-консультирование и удаленный мониторинг помогут сделать лечение простым и доступным, что с большой вероятностью уменьшит количество осложнений и «запущенных» болезней.

Эксперты прогнозируют, что в полной мере телемедицина войдет в нашу жизнь в ближайшие год-два. Многие будут зависеть от того, насколько удобными и простыми в использовании окажутся мобильные приложения, а также от того, насколько комфортным будет формат удаленного общения пациента и врача. Одно можно сказать точно – наиболее актуальным данный сервис станет в отдаленных районах и на территориях, где есть проблемы с доступом к медицинским центрам и больницам. Телемедицина, конечно, никогда не сможет полностью заменить традиционную, однако в значительной степени упростит пациентам жизнь.



## МТС ОТКРЫЛИ В МОСКВЕ ЛАБОРАТОРИЮ ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ

20 декабря на пресс-конференции в офисе ПАО «Мобильные ТелеСистемы» была представлена первая в России постоянно действующая лаборатория интернета вещей. Она действует под эгидой международной ассоциации GSMA и знаменит с пилотными технологическими решениями (NB-IoT), которые уже во всем мире успешно используются в быту, в системах безопасности, в управлении городской инфраструктурой и системе ЖКХ. К внедрению готовы и собственные коммерческие IoT-сервисы компании «МТС».

Клиенты, партнеры и поставщики смогли ознакомиться с коммерческими IoT-сервисами в лаборатории интернета вещей «IoT Эксплориум», открытой в рамках проекта GSMA «Инициативы по развитию мобильного IoT. Собравшиеся смогли протестировать предложенные сервисы и попробовать создать цифровое решение. На стендах новой лаборатории были представлены фрагменты сетей с различными датчиками и оборудованием,

передающим параметры и данные для обработки в облачных платформах с управлением через компьютеры, планшеты. Специалисты компании продемонстрировали, как можно через гаджеты визуализировать информацию о состоянии систем на большом экране.

Были показаны также пилотные NB-IoT-решения и технологии будущего, которые могут использоваться для коммерческой эксплуатации после получения необходимых разрешений на использование в России радиointерфейса NB-IoT в сетях LTE. За счет большой емкости сети, энергоэффективности и высокой чувствительности радиомодулей новый стандарт позволит подключаться к одной базе десяткам тысяч устройств в сложных условиях прохождения сигнала без замены элементов питания на датчиках в течение нескольких лет.

«Одна из основных задач лаборатории – тестирование B2B-решений. Двери открыты для всех: для клиентов, которые хотят получить услуги, и для поставщиков,

которые хотят протестировать свои решения», – сообщил директор МТС в Московском регионе Игорь Егоров.

После принятия в 2018 году регуляторами стандарта NB-IoT, появится возможность вывести на рынок готовые инновационные продукты и услуги для систем умного дома и города, мониторинга и безопасности, управления производственными процессами на предприятиях.

На открытии лаборатории специалисты заверили, что комплексная инфраструктура сети интернета вещей с использованием коммерчески доступных стандартизованных решений и открытых интерфейсов позволит компании МТС стать центром российской экосистемы IoT, объединив множество разработчиков и приложений в самых различных секторах экономики.



**Что такое оценка регулирующего воздействия и как проходит развитие этого института в Московской области, рассказал заместитель председателя Правительства Московской области – министр инвестиций и инноваций Московской области  
**Денис Буцаев.****

**– Денис Петрович, расскажите, что представляет собой оценка регулирующего воздействия?**

– Оценка регулирующего воздействия – это процедура, в ходе которой анализируются проекты нормативных правовых актов с целью выявить возможные выгоды, издержки, риски и эффекты от предлагаемого регулирования той или иной сферы общественных отношений.

ОРВ проводится в отношении проектов законов, которые предполагают введение дополнительных обязанностей, ответственности, расходов для предпринимателей, чтобы не допустить появления излишних и необоснованных препятствий для ведения бизнеса, а также избыточных издержек, как для предпринимателей, так и для бюджета.

Московская область в 2012 году вошла в число «пилотных» регионов, внедривших институт оценки регулирующего воздействия в рамках реализации задач административной реформы в Московской области. За 5 лет реализации данного пилотного проекта региону удалось подняться с 58 места до группы регионов с «высшим уровнем» и занять 5 место в рейтинге качества осуществления оценки регулирующего воздействия в субъектах Российской Федерации по итогам 2017 года, формируемом Министерством экономического развития Российской Федерации. Кроме того, отдельные заключения об ОРВ признаны «лучшими практиками».

**– Какова результативность работы по оценке регулирующего воздействия с 2012 года?**

– Важно понимать, что развитие благоприятного инвестиционного климата в

регионе невозможно без грамотной законодательной базы, как основы. Сама процедура ОРВ всегда проводится с обсуждениями с экспертным и предпринимательским сообществом, обратная связь до, а не после принятия решения эффективна. Именно поэтому мы считаем, что в Подмоскovie такой механизм себя высоко зарекомендовал. Хотя, если оценивать уровень нормотворческой деятельности, то результаты выглядят двояко.

Более половины разработанных проектов нормативных правовых актов, прошедших данную процедуру, получили отрицательное заключение. Такие проекты актов направлены на доработку. В отдельных действующих нормативных правовых актах Московской области, подлежащих экспертизе, выявлены положения, необоснованно затрудняющие ведение предпринимательской деятельности. Они содержали в себе административные барьеры, необоснованные требования и тем самым вели к ухудшению предпринимательского климата.

**– Если говорить конкретно, что было сделано в 2017 году?**

– Поскольку в начале 2017 года институт ОРВ перешел «под крыло» Мининвеста, в первую очередь, была проделана работа по актуализации регионального законодательства в сфере оценки регулирующего воздействия, изменения положений отдельных актов. Также была проведена работа по улучшению эффективности института оценки регулирующего воздействия, оценки фактического воздействия и экспертизы в муниципалитетах, утверждены методические рекомендации по проведению указанных

процедур на муниципальном уровне, а также проведена оценка качества работы органов местного самоуправления. Проводились обучающие семинары и мероприятия с государственными и муниципальными служащими, ответственными за внедрение института ОРВ в органах исполнительной власти Московской области и муниципалитетах. В целом мы видим, что ответственность разработчиков нормативных правовых актов растет.

**– Каковы перспективы развития данного института?**

– В настоящее время необходимо дальнейшее выстраивание взаимоотношений с бизнесом. Работа будет направлена на привлечение новых бизнес-экспертов и расширение экспертной сети.

Чтобы ОРВ стала эффективным механизмом, защищающим бизнес-сообщество от административных барьеров, следующим этапом развития института ОРВ должно стать повышение эффективности государственного управления при проведении процедур ОРВ, повышение его качества.

Важно не только улучшать процессы взаимодействия с бизнесом, но и повышать контроль за исполнением разработчиками процедур и рекомендаций.

Мы продолжим работу по развитию различных аспектов системы оценки, в том числе и на муниципальном уровне.

Первоочередные задачи – вовлечение представителей предпринимательского сообщества в процесс проведения оценки на муниципальном уровне, расширение предметной области ОРВ, а также повышение качества квалификации специалистов в данной сфере и контроль за их работой.



*Андрей Разин назвал прошедший 2017 год для аграриев тяжелым с точки зрения погодных условий. Все это повлияло на общие результаты, но незначительно. Аграрии не только справились с запланированным, но и обеспечили по некоторым направлениям рекордные показатели.*

## **Инвесторы нашли свой интерес в сельском хозяйстве**

**М**инистр сельского хозяйства и продовольствия Московской области Андрей Разин в своем выступлении по итогам 2017 года отметил, что неблагоприятные погодные условия в прошедшем сельскохозяйственном сезоне оказали влияние на общие результаты. По некоторым позициям урожай был собран меньший, чем планировался, но в целом аграрии региона справились с поставленными задачами. Особенно успешными, по мнению руководителя отрасли, оказались работа по введению сельхозземель в оборот и привлечение инвестиций в сельское хозяйство.

Первое, о чем рассказал министр сельского хозяйства Московской области, это об успешной работе по привлечению прямых инвестиций в отрасль. Было реализовано 37 проектов на общую сумму более 30 млрд рублей. В основном это проекты в сфере молочного животноводства. Большинство проектов реализованы не без помощи мер государственной поддержки, введенных в 2017 году. Также продолжается реализация проектов в области тепличного строительства, защищенного грунта, реконструкции и строительства овощехранилищ и многих других направлений. Один из таких крупнейших проектов – третья очередь тепличного комплекса «Агрокультура Групп» – 30 га единовременного тепличного хранения. И в этом году уже будет собран первый урожай, причем не только огурцов и томатов, но еще баклажанов и перцев. «Отдельно хочется сказать о группе компаний «Славтранс-Сервис», которые построили еще один распределительный центр, – это низкотемпературный объект, который имеет прямую железнодорожную связь с Дальним Востоком. Здесь проходит перевалка всей рыбной продукции и распределение по всей стране», – добавил глава ведомства.

«С учетом ввода новых объектов большинство планов, заложенных в государственную программу, было выполнено», – заметил Андрей Викторович. А самое главное, на достигнутом останавливаться никто не собирается. Сейчас продолжается реализация большого количества инвестиционных проектов и в 2018 году планируется реализовать более 40 на сумму более 40 млрд рублей, а наиболее масштабные будут закончены в 2019 году.

Министр сельского хозяйства отметил, что стабильно лидирующие позиции регион занимает по производству молока. В ЦФО – 1 место, а в РФ занимает 6 место. Лидирующее место в Центральном округе Московская область занимает по производству сыра и овощей. Зерновых культур было собрано на 25% больше, чем было заложено в программу.

«Ни для кого не секрет, что стабильная маржинальность, хорошая динамика роста невозможна без выхода на экспортные рынки и производства той продукции, которая необходима за пределами нашего региона. По итогам года, например, мы являемся общероссийскими лидерами по производству зерна. И почти все оно у нас используется внутри региона, для производства комбикормов и других нужд. Но для развития этого мало. Поэтому необходимо заниматься экспортом производимой в регионе продукции. У нас такие примеры есть. Рапс из Московской области



поставляется на экспорт, в том числе и в Германию, – рассказал Андрей Разин. – Мы активно осваиваем производство различных масличных культур, которые могут быть востребованы на рынках внутри страны и за рубежом. К примеру, в этом году мы попробовали работать с соей, пивоваренным ячменем. Переживали, что не закроем полученную заявку, но удалось выполнить все обязательства, и рекламаций по качеству поставленной продукции также не было. Вывод был сделан такой,

что при правильном подходе к организации работы и взаимодействию с наукой, с улучшением технологий производства можно добиваться самых высоких результатов».

Обратил внимание министр и на цифры, связанные с государственной поддержкой. Более 300 сельскохозяйственных товаропроизводителей и организаций АПК ее получили. Общая сумма, которая была предусмотрена в 2017 году на поддержку АПК МО, составила 5 932,6





*комплекс мероприятий по борьбе с борщевиком Сосновского на площади 18 тыс. га. Провести оздоровление 24 сельскохозяйственных предприятий от лейкоза КРС. Планов много, будем работать», – заверил Андрей Викторович.*

*Была проведена большая работа по предоставлению фермерам грантов в прошедшем году. Их получили в основном хозяйства, которые занимаются разведением крупного рогатого скота, сообщил Разин. «По итогам 2017 года предоставлено 44 гранта на общую сумму больше 300 миллионов рублей. Один из них в размере 42,8 миллиона рублей предоставили сельскохозяйственному потребительскому кооперативу «Дмитровский фермер» на развитие материально-технической базы. Три гранта – 60 миллионов рублей – предоставлено малым формам хозяйствования по развитию производства сыров. Впервые не только в Подмосковье, но и в России. Плановое увеличение производства сыра – с 340 килограммов в сутки до 4 тысяч килограммов в сутки», – сказал Андрей Викторович.*

*Начинающим фермерам была оказана помощь на общую сумму 73 миллиона рублей, в том числе 41,3 миллиона рублей из бюджета Московской области. Восемь грантов выдали на развитие семей-*

млн рублей. Средства были направлены на оказание поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства, на повышение продуктивности в молочном скотоводстве, на возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам и на возмещение части прямых понесенных затрат на создание, модернизацию и реконструкцию объектов агропромышленного комплекса Подмосковья. В 2018 году, по словам главы ведомства, уровень государс-

твенной поддержки из бюджета Московской области увеличен на 66 процентов по сравнению с уровнем 2017 года.

*«Мы планируем ввести в сельскохозяйственный оборот неиспользуемых земель сельскохозяйственного назначения площадью 65 тыс. га. Увеличить объем производства сельскохозяйственной продукции к уровню 2017 года в среднем на 5 процентов. Выйти на 100-процентную самообеспеченность по овощам защищенного грунта. Совместно с ОМС провести*





ных животноводческих ферм на общую сумму 126,5 миллионов рублей. Министр пояснил: «Приобретается поголовье сельскохозяйственных животных, техника для заготовки кормовой базы, строятся и ремонтируются животноводческие фермы. Средства гранта позволили фермерам увеличить объемы производства на 8% и, по данным за третий квартал 2017 года, создать 40 рабочих мест. К концу года объемы производства составят минимум 10%, количество рабочих мест – 51».

Среди вопросов, которые после доклада задали журналисты министру сельского хозяйства и продовольствия Московской области, была затронута тема экспорта сельскохозяйственной продукции. По его словам, география поставок российских сельхозпродуктов большая. Это поставки зернобобовых и масличных культур, небольшие объемы зерна. Активная работа в этом направлении ведется со странами Юго-Восточной Азии, Китая, куда поставляется продукция птицеводства, свиноводства. Активно работают государственные меры поддержки экспортеров.

■ Ольга Спичка





Сод 2017-й в связи с проведённой на предприятии реорганизацией стал годом значительных перемен в развитии ГУП МО «Лабрадор». О его итогах рассказывает директор предприятия Павел Михайлович Данелюк.

## Чтобы качество дороги не вызывало тревоги

– Реорганизация позволила увеличить объемы выполняемых работ втрое, численность рабочих мест – вчетверо, а техническую оснащённость – в пять раз. Организация вышла на уровень полноценной работы двумя производственными лабораториями по испытанию дорожно-строительных материалов, эффективного круглогодичного контроля состояния дорог, стопроцентного контроля качества ремонта региональных автодорог, муниципальных дорог общего пользования и дворовых территорий Московской области.

Эффективность работы всех подразделений ГУП МО «Лабрадор» позволила до начала строительного сезона 2017 года выполнить более тысячи лабораторных испытаний входного контроля строительных материалов и опытных образцов будущего покрытия дорог с целью своевременного подбора рецептов асфальтобетонных смесей для производственных предприятий Московской области по выпуску асфальта.

Техническая оснащённость и укомплектованность квалифицированным персоналом групп линейного контроля дорог и производственных лабораторий нашей организации обеспечила возможность оперативного контроля качества новых покрытий автодорог регионального значения Московской области. Для проверки 4 728 объектов ремонта асфальтобетонного покрытия региональных автодорог было выполнено:

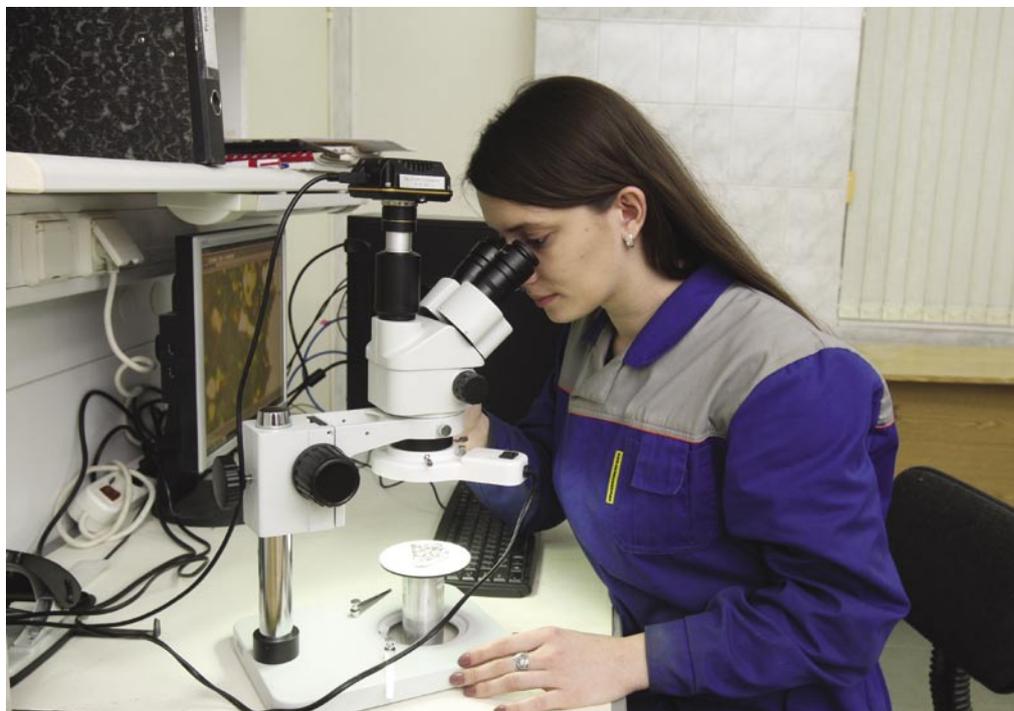
- 8341 отборов и комплексных испытаний отборов проб асфальтобетонных покрытий;
- 550 экстрагирований смесей (лабораторных разложений асфальтобетонных смесей на составляющие компоненты);
- проверено 15 744 км линий горизонтальной дорожной разметки;
- оформлено 1729 экспертных заключений контроля качества.

За период строительного сезона 2017 года силами ГУП МО «Производственная лаборатория по испытанию дорожно-

строительных материалов «Лабрадор» на ремонтируемых автодорогах общего пользования муниципального значения, подъездах к дворовым территориям и дворовых территориях многоквартирных домов Московской области выполнено:

- 2508 отборов проб асфальтобетонных покрытий;
- 3100 комплексных лабораторных испытаний проб асфальтобетонных покрытий;
- оформлено 3176 протоколов лабораторных испытаний.

Своевременный комплексный и достоверный контроль качества объектов ремонта дорожной инфраструктуры Московской области позволил подрядным организациям исправить ошибки нарушения технологии производства асфальта и работ – повторно заменить некачествен-





ные участки асфальтобетонных покрытий до наступления осенних холодов.

За прошедший календарный год «Служба инспекции дорог Московской области» ГУП МО «Лабрадор» регулярно мониторил состояние 46 150 км дорог. Выявлено и своевременно устранено силами обслуживающих организаций 42 669 отклонений от нормативного состояния, из них 17 086 – влияющих на безопасность движения. Произведено 741 выезд к местам ДТП со смертельным исходом на дорогах Московской области с целью установления причин ДТП и оперативного принятия мер по устранению причин, связанных с состоянием автодорог и их обустройства.

Кроме того, службой инспекции дорог:

- осуществлено 299 дежурств в ежедневных рейдах по предотвращению стихийных свалок мусора вдоль автодорог Московской области;

- проведена проверка организации парковочных машиномест в Московской области. Проверено 2615 парковок (15145 машиномест). На 4% проверенных объектах выявлены замечания;

- проведена проверка обустройства и состояния автомобильных дорог Московской области по маршрутам предстоящего в 2018 году чемпионата мира по футболу. Было проверено 162 маршрута;

- проведена проверка готовности предприятий дорожного комплекса к зимнему содержанию автодорог. Проверено 59 предприятий;

- проведена 51 встреча с гражданами по их жалобам с привлечением балансодержателей автомобильных дорог и подрядных организаций;

- проведена проверка состояния объектов ремонта 2016 года. Было обследо-

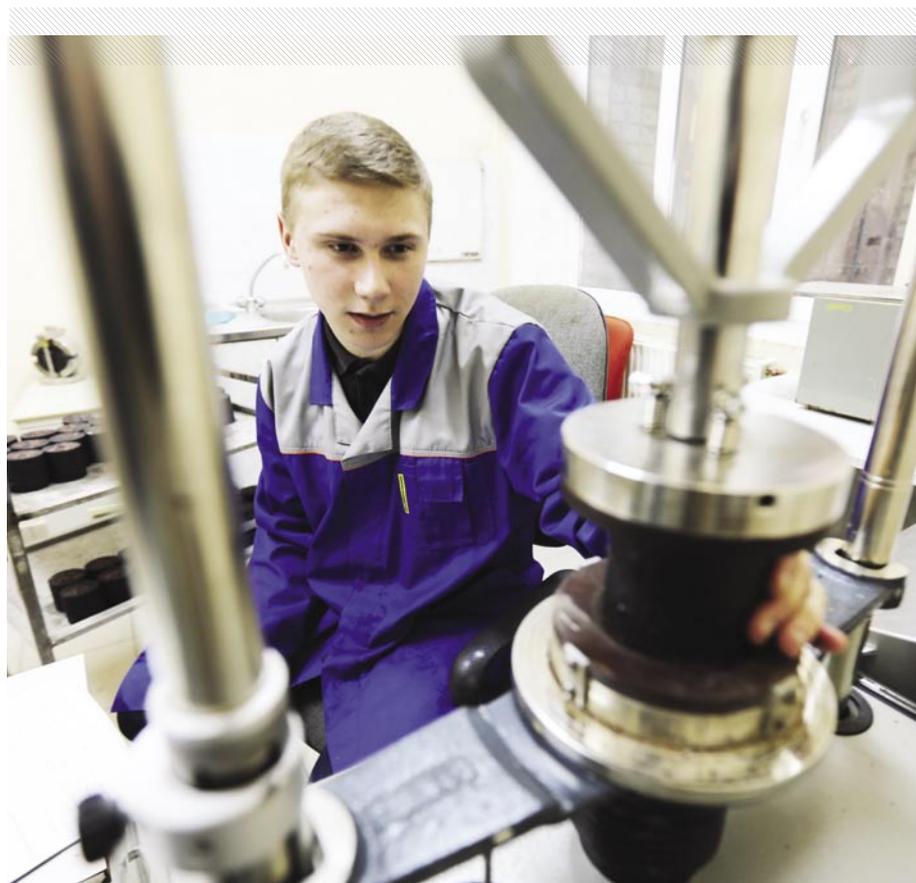
вано на предмет соответствия гарантийному состоянию 715 таких объектов;

- проведена проверка обоснованности включения в программу ремонта 2018 года автомобильных дорог регионального значения. Было проверено 386 объектов ремонта, планируемого в 2018 году.

Достоверная и своевременная информация о состоянии автодорог, собранная и систематизированная службой инспекции дорог, – залог принятия Министерством транспорта и дорожной инфраструктуры Московской области правильных управленческих решений.

Расширяющиеся функциональные обязанности службы инспекции дорог Московской области определяют необходимость увеличения численности сотрудников и оснащения их современными техническими средствами – автомобилями специального назначения, средствами фото- и видеофиксации, а также средствами связи.

Хочу выразить признательность Министерству транспорта и дорожной инфраструктуры Московской области и лично министру Игорю Борисовичу Трескову за активную поддержку в решении поставленных задач.





**ТИМОФЕЙ ЕРМАК,**  
*старший партнер  
адвокатского бюро  
«Юрлов и Партнёры»*

**НЕЗАКОННЫЕ ФОРМУЛЫ РАСЧЕТА  
БАЛЛОВ В КОНКУРСНОЙ  
ДОКУМЕНТАЦИИ**

Согласно действующему уже более трех лет 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – ФЗ РФ «О контрактной системе»), в конкурсной документации должен четко прописываться порядок подсчета баллов по каждому из критериев, используемых в закупках. Но бывают случаи, когда такого порядка и формул расчета нет. Чаще всего в документации есть ссылка на Постановление Правительства РФ №1085 «Об утверждении Правил оценки заявок, окончательных предложений участников закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», которое устанавливает общие нормы по оценке нестоимостных критериев. В итоге конкурсная комиссия может злоупотребить субъективным и непрозрачным начислением баллов по одному из критериев для победы нужного поставщика.

Например, в нескольких аукционах по заключению контрактов на оказание охранных услуг для муниципальных нужд конкурсная документация по критерию «Качественные, функциональные и экологические характеристики объекта закупки» не имела формулы расчета баллов. Заказчик установил лишь максимальный балл и указал, что расчет производится согласно Постановлению Правительства РФ №1085. Победитель торгов получил большее количество баллов по данному критерию. При этом не было прозрачности – не было формулы, по которой они рассчитывались. При оспаривании результатов торгов в суде удалось доказать, что такой подход к формированию конкурсной документации не соответствует 44-ФЗ и Закону «О защите конкуренции». Все аналогичные торги с нарушениями признали недействительными (как и контракты с победителями).

В похожей ситуации рекомендуем бизнесу оперативно направлять жалобу в ФАС с ходатайством о приостановлении торгов. При положительном её рассмотрении конкурсная документация может быть признана незаконной, а заказчику даны указания на исправление нарушений. Если торги проведены, есть все основания для их оспаривания в суде с признанием недействительным заключенного договора с победителем.

## Три самых частых нарушения при госзакупках в 2017 году

Ушедший 2017 год подтвердил, что нарушений в сфере государственных закупок из года в год не становится меньше. Напротив, недобросовестные участники госзакупок, а иногда и заказчики, постоянно пытаются обойти действующее законодательство. Их цели могут быть различны – провести «подконтрольные» торги, передать заказ заранее определенному лицу или выжить любой ценой конкурента из проводимого конкурса. Права участников закупок, как и раньше, могут нарушаться как на стадии подготовки, так и при оценке заявок и при подведении итогов конкурса. Ниже мы предлагаем рассмотреть самые распространённые в 2017 году случаи нарушений закона при осуществлении государственных закупок.

## ОШИБКИ ПРИ ПОДСЧЕТЕ БАЛЛОВ

Благодаря нормативному регулированию, к 2017 году удалось добиться максимальной «прозрачности» в вопросе осуществления выбора победителя торгов. При этом и на этой стадии торгов хватает злоупотреблений.

Так, работа конкурсной комиссии (органа, определяющего победителя), заключается в выявлении лучших условий исполнения контракта из предложений участников. Комиссия сопоставляет сведения, представленные в заявках, и критерии, установленные в конкурсной документации, а затем производит подсчет баллов.

По каждому критерию поставщик набирает определенное количество баллов, которое затем умножается на «коэффициент значимости критерия» (величина, отражающая его «вес» среди остальных критериев в данном тендере). Складывая эти показатели, образуется итоговый балл участника, что определяет его место в «рейтинге» и затем указывает на победителя торгов.

Подсчет баллов при корректно указанных критериях несложен и производится по простейшим математическим формулам. Но бывает, что при изучении итогов участники обнаруживают арифметические ошибки комиссии при расчетах. Будто цифры взяты «с потолка». И это нередкое явление.

Такие ошибки возникают из-за неправильных математических вычислений, из-за игнорирования установленных коэффициентов, а также из-за присвоения не разрешенных баллов по какому-либо критерию.

В нашей практике был случай, когда в рамках проведения конкурса на заключение госконтракта на медицинское обслуживание учебных учреждений г.Москвы конкурсная комиссия ошиблась дважды. Сначала она не снизила одному из участников баллы по нестоимостному критерию (из-за худших условий оказания услуг не был применен коэффициент), а затем начислила всем потенциальным поставщикам 60 баллов вместо 40, предусмотренных «Порядком оценки заявок». Последний размещался вместе с конкурсной документацией на электронной площадке и являлся главным документом, устанавливающим порядок подсчета баллов.

Столкнуться с описанной ситуацией бизнес может только после подведения итогов торгов и выбора победителя. Поэтому участники, скорее всего, не успеют обратиться в ФАС до заключения контракта с победившей фирмой.

В судебной практике такие случаи рассматриваются как существенное нарушение порядка проведения торгов, что согласно ст.449 ГК РФ является основанием для признания недействительными результатов торгов и заключенных контрак-

тов. В то же время аннулирование торгов и контрактов не влечет автоматического пересчета баллов. Нарушенные права поставщиков могут быть восстановлены только путем проведения новых торгов по правилам законодательства о контрактной системе.

## НЕПРАВИЛЬНАЯ ОЦЕНКА ОПЫТА ПОСТАВЩИКА

Статистика закупок ушедшего 2017 года указывает на то, что самым распространенным нестоимостным критерием, применяемым при проведении закупок, является «Квалификация участников торгов».

Конкурсная документация чаще всего требует от претендентов предоставлять сведения об опыте в выполнении работ или оказании услуг, которые являются предметом конкурса. Для подтверждения опыта поставщики вынуждены предоставлять вместе с заявкой минимальное количество копий исполненных контрактов с определенным ценовым порогом.

На практике многие из участвующих предоставляют заключенные, но не исполненные до конца контракты. Конкурсная комиссия или заказчик, принимает

поставщиков предоставлять n-ое количество контрактов по выполнению охранных услуг с зафиксированной ценой. По мнению клиента, данные условия не были выполнены ни одним из известных ему конкурентов, участвовавших в торгах. Увидев, что эти заявки допущены, он обратился с жалобой в ФАС, который признал действия комиссии неправомерной, т.к. она зачла незавершенные контракты. Торги отменили, конкурсную документацию заказчик впоследствии изменил. После этого контракт выиграл наш доверитель.

Если, проиграв в тендере, вы считаете, что заказчик учел у победителя его незавершенные контракты, то смело направляйте жалобу в УФАС по вашему субъекту. При незаключенном контракте антимонопольная служба, скорее всего, отменит его итоги. Если нарушение произошло на стадии оценки заявок и допуске участников к торгам, то жалобу в ФАС можно направить до проведения аукциона.

В 2017 году актуальным осталось правило: чем быстрее участники торгов среагируют на допущенные нарушения, тем больше шансов оспорить их результат или вообще не допустить незаконные закуп-



их и учитывает их при подсчете баллов. Часто это приводит к победе участников аукционов, представивших как можно больше подобных контрактов.

Практика рассмотрения жалоб ФАС говорит о том, что это неправомерно. Основной довод антимонопольного органа: неоконченные контракты нельзя учитывать, т.к. нет гарантий их выполнения и как следствие отсутствия возможных претензий со стороны заказчика. Опыт неоконченных контрактов нельзя признавать положительным!

Так, частное охрannое предприятие участвовало в тендере, конкурсная документация по которому обязывала учас-

ки. Промедление может негативно сказаться на конечном результате, т.к. оспаривание заключенных государственных контрактов, которые уже исполняются или полностью закончены, затруднительно с точки зрения текущей судебной практики. Основная сложность – доказать, что признание таких сделок недействительными может восстановить нарушенные права участника торгов. Разъяснения Верховного суда РФ в одном из судебных дел о том, что возможность оспаривания таких контрактов не поставлено в зависимость от стадии исполнения сделки, является главным козырем для пострадавшей стороны в такой ситуации.

# Красиво и безопасно



Компания «АВЕН», крупнейшая в России фирма-производитель детского игрового оборудования и малых архитектурных форм, производит более 2000 наименований продукции, которая поставляется по всей России и странам ближнего зарубежья. «АВЕН» осуществляет весь цикл разработки, производства, реализации и обслуживания изделий.

Безопасность детского игрового оборудования – главная задача компании «АВЕН». Уже более 15 лет для достижения этой цели трудится коллектив специалистов высокого класса – конструкторов, дизайнеров, технологов, художников и работников многих специальностей.

Ни для кого не секрет, что стандарты безопасности при изготовлении детских площадок очень важны. Большое количество несчастных случаев происходит по вине недобросовестных производителей. Но ведь существует Госстандарт, разве следование ему не защищает наших детей?

Или же ГОСТы просто не соблюдаются? Об этом мы спросили Илью Валерьевича Шилова, директора компании «Авен-М», одного из лидирующих поставщиков детского игрового оборудования.

– Все пункты ГОСТа глубоко продуманы, ведь могут возникнуть несчастные случаи на любом, даже незначительном элементе. Вот, например, год назад трагически закончилась игра на детской площадке одного недобросовестного производителя, потому что во время прогулки ребенок засунул голову между ступеньками игровой горки и не смог вытащить. Поэ-



тому даже высота между ступеньками в детском оборудовании строго регламентирована (ГОСТ Р52169-2012). На нашем оборудовании эти параметры всегда жестко соблюдены.

**– Как же такие случаи возникают? У производителя не было сертификата безопасности?**

– Сертификат как раз был, но выданный лабораторией, не аккредитованной Госстандартом России. То есть экспертизы не было! Если бы экспертиза изделия проводилась, то этот зазор был бы определен.

**– Экспертизу проводить должен был специальный орган?**

– Испытания проводит аккредитованная лаборатория, и на основании этих испытаний орган по сертификации выдает сертификат. Но мало кто знает, что существуют различные схемы сертификации, например, З и 3А. При схеме сертификации 3А специалист лаборатории выезжает на завод, проверяет все станки, документацию, ОТК, проводит там несколько дней. Это долгий, трудоемкий процесс. Оборудование нашей компании сертифицировано именно по этой схеме 3А. Но, к сожалению, подавляющее большинство сертификатов на рынке детского оборудования оформлены по схеме сертификации З. А это только на основании документов. То есть орган по сертификации в глаза не видит испытываемый образец.

**– Значит, пока полноценная сертификация по схеме 3А не является обязательной?**

– Да. Это всё добровольно. В ГОСТе множество пунктов, и я могу пройти сертификацию по одному из них, например, что ступеньки лестницы должны быть горизонтальны, не больше пяти градусов отклонение. Всё. У меня будет сертификат, в котором написано, что изделие соответствует ГОСТу по такому-то пункту. У меня есть сертификат, заказчик удовлетворен, и никто не смотрит, чему этот ГОСТ соответствует.

**– Как же тогда определить, что оборудование на самом деле качественное и безопасное?**

– Дети очень активные и любознательные, им все интересно, хочется везде залезть и все потрогать, они так устроены! Именно поэтому на площадке не должно быть скрытых опасностей, которые ребенок не может предвидеть. Так, например, не должно быть зазоров между элементами, где может застрять одежда; перила и ограждения для защиты от падения на оборудовании не должны провоцировать ребенка залезать на них; пальцы не должны застревать между звеньями цепей на подвесах качелей, которые некоторые

недобросовестные производители скрывают за силиконовыми трубками.

**– То есть резиновые трубки на качели надевают недобросовестные производители, чтобы скрыть недостатки своего оборудования?**



– Часто именно так! В ГОСТе подобные трубки не предусмотрены, а вот цепь четко регламентирована. Она должна быть сварной, с определенным размером звена и классом прочности. Такую и использует компания «АВЕН», скрывать нам нечего, поэтому по умолчанию наши качели поставляются без силиконовых трубок, тем более, что это недолговечный элемент, который в процессе эксплуатации быстро портится. А вот другие производители порой за подобными трубками маскируют некачественную цепь.

**– Я слышала, что уже разрабатывается система обязательной сертификации.**

– Да. Уже принят регламент, и он вступает в действие в конце следующего года. Тогда в нашем едином экономическом пространстве – Беларуси, Казахстана и Армении – будет обязательная сертификация по аналогии со схемой 3А. Контроль будет жесточен, и любое заинтересованное лицо сможет по номеру сертификата проверить, настоящий ли он, кем и когда выдан. Вся информация будет в открытом доступе.

**– На сайте?**

– Да, есть сайт агентства технического регулирования, на нем будет вся информация по сертификатам.

**– А сейчас эта система сертификации находится в стадии разработки?**

– В стадии согласования, скорее, между Союзными государствами. Технический комитет 455 разрабатывает нормативные требования, которые будут еще согласовываться межгосударственным комитетом.

Компания «АВЕН» также входит в этот технический комитет, мы работаем над этим.

**– Сколько фирм-производителей детского оборудования входят в комитет помимо вас?**

– Не так много. Нас, производителей

оборудования, только двое. Но помимо производителей в комитет входят ещё и органы по сертификации, испытательные лаборатории, ВНИИИМАШ. Разрабатываем общими усилиями. Сам технический комитет работает с начала 2000-х годов, «АВЕН» входит в него с 2002 года. Мы принимали активное участие в разработке всех ГОСТов, которые сейчас действуют. Эта система сертификации будет обязательна для всех производителей в нашем таможенном пространстве. Практически во всех странах бывшего СССР, кроме Прибалтики, эти стандарты будут приниматься, учитываться.

**– Обязательная сертификация начнет действовать в 2018, а что делать сейчас родителям, которые приводят своих детей на площадки?**

– Нельзя требовать с родителей, бабушек, дедушек больших познаний в ГОСТах, они не обязаны разбираться, не обязаны быть инженерами. Они пришли туда отдыхать. А обязанность поставить безопасную и красивую детскую площадку лежит целиком на муниципалитетах!

**– Бренд «АВЕН» – гарантия безопасности?**

– Однозначно! Если на оборудовании указан разработчик «АВЕН» или наш сайт [aven-maf.ru](http://aven-maf.ru), значит, ваш ребенок в полной безопасности, а вы сделали верный выбор в пользу не только красивой, функциональной, но и самой безопасной площадки на сегодняшний день!



ИП Земсков Борис Владимирович | ИНН 781429663744 | ОГРНИП 314784718500504

реклама

# ТВОЙ СОЛНЕЧНЫЙ АНГЕЛ-ХРАНИТЕЛЬ

Сувенирная продукция  
на основе работ  
художника Люси Чувиляевой

Первая доставка по всей России бесплатно!



ARTANGELS.RU

ЗАКАЖИТЕ ОПТОВЫЙ ПРАЙС!

✉ artangelsru@gmail.com

☎ 8 900 634 65 35

# ПАРФЮМЕРНЫЙ ДОМ МОДЫ ИРИНЫ ВАГАНОВОЙ

Создание парфюмерии в стиле вашего бренда

## ПАРФЮМЕРНЫЙ ПОРТРЕТ ВАШЕГО БРЕНДА

Сфера парфюмерии окутана множеством мифов и тайн. Однако, не раскрывая секретов, уже более 100 лет знаменитые в разных деловых сферах бренды используют парфюмерию для продвижения своей основной продукции и укрепления статуса.

Рассматривая выгоды, становится очевидным, что собственная парфюмерная линия предлагает повод для знакомства с брендом новым потребителям, возможность укрепить с ним связь и повисить лояльность давних поклонников. Это не удивительно, потому что 75% эмоций, которые мы генерируем ежедневно, возникают под воздействием запахов.

В результате духи, выпускаемые под собственной маркой, могут не только приносить дополнительный доход владельцу, но и стать инструментом укрепления бренда, будь это бренд организации, бренд продукта или персональный бренд.

Nota bene. Запахи пробуждают эмоциональную память в случае, когда они вызывают интерес. Таким образом, аромат бренда должен отличаться от общей массы парфюмерии других брендов и обладать ярким идейным содержанием, то есть быть уникальным и пробуждать эмоциональное воспоминание, ассоциирующееся только с этим брендом.

## С ЧЕГО НАЧАТЬ?

Создание индивидуального парфюмерного портрета бренда, то есть разработка аромата собственной парфюмерной марки, начинается с заполнения брифа о характеристиках аромата, на основании которого затем составляется техническое задание на разработку парфюмерии. В брифе содержится важная информация, которая позволяет представить образ

аромата и в дальнейшем воплотить его в парфюмерном материале, предложить варианты флаконов и разработать дизайн упаковки.

## ПАРФЮМЕРНЫЙ СТИЛЬ

Аромат, как и другие атрибуты бренда, должен наполнять стилевое пространство бренда, преображать его в атмосферу мечты для каждого, кто в нем оказывается, показывая, что то, что для кого-то мечта, для бренда – это реальность.

Парфюмерный Дом Моды ставит своей задачей при разработке парфюмерных рецептур именно такое преображение бренда с помощью аромата. При данном подходе важным является знакомство с историей бренда, погружение в его атмосферу, понимание ценностей, представление о поклонниках бренда и его клиентах.

Многим покажется вполне достаточным наличие просто собственного аромата, связанного с брендом лишь логотипом и оформлением упаковки. Но это не столь интересно, как в случае, когда бренд может изложить собственную историю в аромате. Каждому бренду есть что рассказать о себе, и поделиться со своими поклонниками чем-то важным. Аромат в этом случае становится новым информационным способом повествования и коммуникации, новым средством эмоциональной связи, а также отличным поводом для привлечения внимания и интересной темой для общения.

## ПАРФЮМЕРНЫЕ ТОНКОСТИ

Аромат – это очень интимная вещь: запах обладает свойством проникать в наше тело в процессе его обоняния. Очень важно подумать, какое настроение и какие ощущения необходимо заложить в выпускаемый аромат, чтобы он занял особое место в жизни клиента.

Запах тесно связан с нашими воспоминаниями и чувственным восприятием – это отличный инструмент управления эмоциональным интеллектом.

## КТО УЖЕ СОЗДАЛ АРОМАТ СВОЕГО БРЕНДА?

В 2017 году Парфюмерный Дом Моды разработал аромат для таких известных компаний, как Государственный музей изобразительных искусств им. А.С. Пушкина, Компания Венский Бал в Москве, Клуб знатоков МГТУ им. Н.Э. Баумана, Business Dialog Media и для выставок, организованных журналом «Теория Моды: одежда, тело, культура» совместно с Британской высшей школой дизайнера.



Туалетная вода «105» выпущена к 105-летию Государственного музея изобразительных искусств им. А.С. Пушкина. Аромат построен вокруг прохлады молодой розы, подчеркнутой цитрусовыми нотами, оставляющий легкий мускусный шлейф. Композиция аромата «105» родилась в образе, отражающем черты искусства виртуальной современности, когда аромат наделяется новыми смыслами и впечатлениями посетителей музея. Туалетная вода подходит для двоих.

Туалетная вода Alles Walzer разработана для дебютанток XV-го юбилейного Венского Бала в Москве. В аромате запечатлено волшебство момента ожидания первого шага девушки в светскую жизнь общества взрослых, надежду на встречу с единственным и любимым, поэтому аромат Alles Walzer наполнен торжественностью белой лилии, романтикой флердоранжа, нежностью ванили, загадочной чувственностью иланг-иланга и головочной чувственной легкостью цитрусов.

Туалетная вода Prime Time создана для компании Business Dialog Media в преддверии нового 2018 года. Это одновременно динамичный и разносторонний, активный и легкий, жизнеутверждающий и ненавязчивый аромат, в букете которого сочетаются цветы – роза, фрезия, колокольчик, жасмин, фрукты – черная смородина, яблоко, оттененные древесно-мускусными нотами пачули, бамбука и кедра. Он уместен как в праздники, так и в будни.

## БУДУЩЕЕ ПАРФЮМЕРНОГО БРЕНДИНГА

В парфюмерии начинают формироваться различные стили и жанры работы в поисках новых решений, которые не основываются на ценовых категориях масс-маркета и люкса. Парфюмерный брендинг как раз это позволяет: создавать ароматы-истории, ароматы-анекдоты, ароматы-эпатажи, ароматы-путешествия, ароматы-исследования, ароматы-символы и так далее.

Можно предположить, что будущее брендинга за развитием собственных нишевых марок в парфюмерии с новыми идеями и новыми творческими подходами.





РОССИЙСКИЙ  
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ  
ФОРУМ

15–16  
ФЕВРАЛЯ

# ДО ВСТРЕЧИ В СОЧИ!

[rusinvestforum.org](http://rusinvestforum.org)

Генеральный спонсор



Генеральный партнер



Стратегический партнер



Официальный автомобиль Форума



Официальный партнер



Официальный партнер



Официальный партнер



Банк-партнер



Официальный авиаперевозчик Форума



БДМ и RBG – официальные инфопартнеры  
Российского инвестиционного  
форума в г. Сочи



\* «Дженезис»

Банк ВТБ (ПАО); ПАО «Сбербанк»; ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»; ПАО «Почта Банк»

реклама



# STOLICA-DENT.RU

*стоматология по рекомендации*



Профессиональная и доступная медицина — залог здоровья нации. Восемьдесят процентов пациентов, обратившихся к нам по рекомендациям друзей, знакомых и родственников, свидетельствуют о том, что все наши врачи обладают высоким чувством долга перед пациентом. Наш коллектив — это сплоченная команда единомышленников, понимающих тонкую грань между защитой здоровья и коммерцией, не способные на халатность или обман.

Клиника «Столица» имеет собственную лицензированную зуботехническую лабораторию по изготовлению протезов. Иногда бывает трудно свести вместе врача, пациента и зубного техника. Двигаясь в ногу со временем, мы соответствуем всем требованиям ортодонтических и ортопедических систем.

Тел.: +7 (495) 266-23-52

Адрес: г. Москва, проспект Мира, д. 5, стр. 1

Режим работы: круглосуточно

<http://stolica-dent.ru/>

ТЕХНОЛОГИИ. КАЧЕСТВО. СТЕРИЛЬНОСТЬ.



#### О КОМПАНИИ

Компания «СтериПак Сервис» – инновационное предприятие, предоставляющее услуги контрактного производства медицинских изделий. Наши возможности по сборке продукции в чистом помещении (7 класс ИСО), упаковке изделий и финишной стерилизации, а также валидации процессов производства позволяют предложить нашим клиентам комплексные решения.

#### ABOUT COMPANY

SteriPack Service is an innovative company that provides contract manufacturing services for medical products. Our ability to assemble products in clean room (ISO 7th grade), product packaging, terminal sterilization and manufacturing processes validation allows us to offer our customers complete solutions. Entrust manufacturing your products to professionals!



**ТЕХНОПАРК**  
**TECHNOPARK**

Аккредитованный центр  
коллективного пользования

**+7 (495) 728-15-87**  
**WWW.STERI-PACK.RU**