

БИЗНЕС Диалог

№ 3 апрель 2019



**ИНТЕРВЬЮ С ГЛАВОЙ
ГОРОДА ЖУКОВСКИЙ
ЮРИЕМ ПРОХОРОВЫМ**

**ИННОВАЦИИ,
РОЖДЕННЫЕ
КРЕАТИВНОСТЬЮ**

**ВЗГЛЯД В ЦИФРОВОЕ
БУДУЩЕЕ**

**АЛЕКСАНДР ГЕРШТЕЙН:
ВСЁ ЗАЖИВЁТ!**



SMART CITY

СОЗДАНИЕ ГОРОДОВ БУДУЩЕГО



ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ

- Текущий мониторинг и управление устройствами и приборами в сетях.
- Взаимодействие между устройствами без участия человека.
- Обработка и анализ массивов объективной и актуальной информации.



КАЧЕСТВО ЖИЗНИ И ПОТРЕБЛЕНИЕ

Обеспечение современного качества жизни за счет применения инновационных технологий эффективного (экономичного и экологичного) использования городских систем жизнедеятельности и цифровизации городской среды.



ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ

Снижение потерь и эксплуатационных затрат за счет экономии энергии, сокращения издержек на содержание и внедрения новых технологий.



УПРАВЛЕНИЕ ГОРОДСКОЙ СРЕДОЙ

- Обеспечение оперативного взаимодействия всех инфраструктурных служб, систем безопасности, муниципальных органов и населения.
- Оптимизация и контроль управленческих решений и массивов данных.

ТРАНКОМ 
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ

СМАРТ СИТИ. ЖУКОВСКИЙ

Адрес: г. Жуковский, ул. Баженова д.10 А

Тел: +8 498 483 96 47

www.mgsmartsity.ru



Бизнес-Диалог Медиа

www.rbgmedia.ru

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

«БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИЯ»: РАЗГОВОР О БИЗНЕСЕ И ДЛЯ БИЗНЕСА 16+

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Иванович Винокуров

Генеральный директор-главный редактор: Мария Сергеевна Суворовская

Ответственный редактор: Анжелика Викторовна Неделько

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Владимировна Длугач

Корреспонденты: Мария Башкирова, Наталья Варфоломеева, Алексей Соколовский, Елена Александрова, Елена Засименко.

Дизайн и верстка: Елена Кислицына.

Фото: Павел Судариков, Александр Падежов.

Дирекция развития и PR: Ольга Иванова, Светлана Кравец, Ольга Захарочкина.

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР».

Москва, ул. Электrozаводская, 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.: +7-495-730-55-50

Подписано в печать 04.04.2019 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

Использованы фотографии: Zebra-media.online, Evo-rus.com, Nb-ugra.ru, Polit.ru, Informupack.ru, Kashira.ru, Mrw.co.uk, Vashotel.ru, complex-safety.com, Ebay.ie, Akruks.net

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

Нас можно увидеть:

Стойки в Московской областной думе,

В Торгово-промышленной палате РФ,

В Доме правительства Московской области,

В загородных отелях и клубах Московской области.

Подробнее об услугах «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИЯ» смотрите по адресу:

<http://www.rbgmedia.ru/>

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале

4-ая полоса обложки	69 500 рублей
2-ая полоса обложки	60 500 рублей
Разворот (две полосы)	102 500 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	62 000 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.

2	МИНИСТЕРСТВО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ СТРОИТ БОЛЬШИЕ ПЛАНЫ ПО РАЗВИТИЮ ВСЕХ НАПРАВЛЕНИЙ
4	ТАБЛЕТКА МЕНЯЕТ ГРАЖДАНСТВО
6	ИННОВАЦИИ, РОЖДЕННЫЕ КРЕАТИВНОСТЬЮ
10	ГК «ДИАКОН»: ЕСТЬ ЧТО ПРЕДЛОЖИТЬ И ЧЕМ ГОРДИТЬСЯ!
14	МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР «ПАРАЦЕЛЬС»: ЗДОРОВЬЕ ПАЦИЕНТА – ГЛАВНЫЙ ПРИОРИТЕТ
18	НА ПОЛЬЗУ БИЗНЕСУ И МЕДИЦИНЕ
20	НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА СТРАЖЕ ЗДОРОВЬЯ ЧЕЛОВЕКА
26	ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ
30	«ОРТО-КОСМОС»: ВОЗВРАЩАЯ РАДОСТЬ ЖИЗНИ
34	«БУДЕМ ДЕЛАТЬ ВСЕ, ЧТО ОТ НАС ЗАВИСИТ, ЧТОБЫ ИЗМЕНИТЬ МЕДИЦИНСКУЮ ИНДУСТРИЮ РОССИИ К ЛУЧШЕМУ». О ГЛАВНЫХ ДОСТИЖЕНИЯХ ГК «ЮНИМЕД»
40	ЮРИЙ ПРОХОРОВ: «ВПЕРЕДИ МНОГО РАБОТЫ, НО Я УВЕРЕН, ЧТО МЫ ДОСТИГНЕМ ВЫСОКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ»
44	ЖУКОВСКИЙ «ВЗЛЁТ»
46	«ЕДС ЖКХ ЖУКОВСКИЙ»: РАВНОДУШНЫХ ЗДЕСЬ НЕТ
50	СВОЕВРЕМЕННАЯ ДИАГНОСТИКА
51	ООО «ВИЗИТ»: АКЦЕНТ НА ПРОФЕССИОНАЛИЗМ И ОПЫТ
52	ВЗГЛЯД В ЦИФРОВОЕ БУДУЩЕЕ
58	ЧОО «КОБАЛЬТ»: ТРАДИЦИИ, РЕАЛИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ
60	АЛЬБЕРТ КИЯЗОВ: «В КОМПАНИИ «СК-МЕЖРЕГИОНСТРОЙ» ВСЕ КАДРЫ – ЦЕННЫЕ»
62	СТОМАТОЛОГИЯ «АЛЕКС»: ОТ ИДЕИ ДО ЛИДЕРСТВА
66	ПРОДУКЦИЯ ХОЛДИНГА PALADIUM: АКТУАЛЬНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА И ОТДЕЛКИ
70	ПОДАРИТЬ ОЩУЩЕНИЕ РАДОСТИ, ЗА КОТОРОЕ ТЕБЕ БЛАГОДАРНЫ
72	«АРИСТИОН»: ВАШ ЗВОНОК ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВАЖЕН ДЛЯ НАС

МИНИСТЕРСТВО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ СТРОИТ БОЛЬШИЕ ПЛАНЫ ПО РАЗВИТИЮ ВСЕХ НАПРАВЛЕНИЙ



Министр здравоохранения
Московской области
Дмитрий Александрович Матвеев

Система здравоохранения Московской области в последние несколько лет проходит этап реформирования. Цель изменений – обеспечить доступность и высокое качество медицинской помощи всему населению Московской области. Для этого модернизируется система скорой помощи, внедряются новые стандарты поликлиник, осуществляется переход на современные способы записи к врачу и многое другое. Примечателен и тот факт, что за эти годы здравоохранение показывает положительную динамику по многим показателям, в том числе и по демографическим. О том, какие направления развития являются приоритетными для Минздрава Московской области и как сегодня реализуются программы по улучшению качества медицинской помощи в Подмоскowie, журналу «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» рассказал министр здравоохранения Московской области Дмитрий Александрович Матвеев.

ДЕМОГРАФИЯ

По итогам 2018 года Московская область занимает лидирующие позиции по рождаемости в Центральном федеральном округе. За прошлый год в регионе родилось 82,2 тысячи детей. Улучшение демографической ситуации – курс, которого уверенно придерживается регион.

Что для этого делает Минздрав Московской области

В Подмоскowie работают 42 акушерских стационара трех уровней, первые 13 из которых предназначены для родов здоровых женщин без рисков осложнений.

Пациенток с умеренной степенью риска готовы принять 22 клиники второго уровня. Во всех этих учреждениях есть отделения реанимации и патологии.

Третий уровень – 6 перинатальных центров, где помогают пациенткам с высокой степенью риска во время вынашивания и родов. По количеству перинатальных центров регион разделен на шесть секторов. Каждый центр оснащен аппаратами магнитно-резонансной томографии. Приборы помогают обследовать даже новорожденных весом от 1 килограмма, находящихся на искусственной вентиляции легких. Такие центры служат головными организациями и курируют работу роддомов первого и второго уровней.

Например, в учреждение поступает женщина, нуждающаяся в особом внимании. Лечащий врач по телесвязи консультируется со специалистом вышестоящего центра. Он в онлайн-режиме видит анализы пациентки, уточняется диагноз и решается вопрос о переводе в другое учреждение.

Во главе угла – раннее выявление патологий плода. Во время первого триместра беременности все будущие мамы проходят скрининг (ультразвуковое исследование и биохимический анализ крови) в 22 специализированных кабинетах. Если есть высокий риск появления аномалий, пациентку направляют на уточняющую диагностику в медико-генетическое отделение МОНИИАГ.

Второе ультразвуковое исследование, обязательное для всех беременных, проходит на 19-22 неделях. На этом сроке могут быть выявлены порок сердца или болезни почек плода. В случае обнаружения каких-либо отклонений женщина направляется на перинатальный консилиум с участием узких специалистов для решения вопроса о дальнейшей тактике ведения беременности и родоразрешения.

В Подмоскowie созданы все условия для медпомощи беременным и новорожденным практически в любой ситуации. Но при этом постоянно вводится что-то новое.

Например, с сентября текущего года для новорожденных в Московской области будет введен подарок губернатора региона Андрея Воробьева под названием

«Я родился в Подмоскowie!». Все дети, которые появятся на свет в подмосковных роддомах и перинатальных центрах, получат подарочный набор.

Минздрав Московской области содействует тому, чтобы губернаторский подарок был полезен для всех. Именно поэтому в него будут включены самые необходимые предметы: одежда на первый год жизни, предметы ухода для малыша и для мамы, подушка для кормления, подогреватель для детского питания, молокоотсос с уникальной системой хранения грудного молока, аптечка для новорожденного и т. д.

НОВЫЙ СТАНДАРТ ПОЛИКЛИНИК

Прошлой осенью на портале «Добродел» Минздрав провел голосование по выявлению проблемных точек в медучреждениях региона. В ходе работы были проанализированы обращения граждан и информация из других источников. Жители Подмоскowie в своих жалобах по работе поликлиник озвучили проблему своевременной записи на прием к врачу, рассказали о сложности вызова врача на дом, пожаловались на долгое ожидание приема в клинике. Особое внимание этому вопросу уделяет и губернатор Московской области Андрей Юрьевич Воробьев, что он и отметил в недавнем обращении к жителям Подмоскowie.



По результатам проведенного исследования было принято решение о введении совершенно нового стандарта работы поликлиник – проект «Добрая поликлиника».

Это большая программа по внедрению современных методов работы медперсонала и управлению потоком пациентов.

Сегодня участковые терапевты по 4 часа в день принимают людей в кабинетах, а потом 3,5 часа обходят граждан, вызвавших врача на дом. Теперь же терапевты перестанут ходить на вызовы и более

6 часов в день будут вести прием в поликлинике, причем только по предварительной записи. В оставшиеся часы врачи будут посещать пациентов с ограниченными возможностями на дому.

Участковые педиатры продолжают работать с детьми до 7 лет и в кабинете, и на вызовах.

Для посещения больных на дому и для людей, пришедших в поликлинику без записи с острым недомоганием или внезапной болью, будет организована служба неотложной помощи. Для нее в каждом учреждении будет выделен отдельный кабинет и мобильная бригада с транспортом.

Чтобы уделять больше времени пациентам, врачей максимально освободят от бумажной работы. В холлах региональных поликлиник появятся сестринские посты, где медсестры будут выписывать направления на обследования и анализы, оформлять справки и выписки из карт, измерять температуру и давление, проводить антропометрию (измерение роста и веса). Пациенты станут получать заключения и прочие документы в распечатанном виде, а не в написанном врачом от руки, как раньше.

Еще один очень важный момент. Сейчас, чтобы попасть к медику узкой специализации, людям порой приходится долго ждать своей очереди. После перехода на новый стандарт врачи дефицитных специальностей начнут вести прием и по субботам.

В результате реализации проекта время ожидания записи к терапевтам будет сокращено до 24 часов, а к узким специалистам – до 10 дней. Диспансеризация и профосмотры детей будут занимать не более двух часов.

В пилотном режиме с октября прошлого года проект был успешно реализован в 11 региональных поликлиниках, входящих в состав семи лечебно-профилактических учреждений Балашихи, Видного, Дубны, Красногорска, Луховиц, Раменского и Талдома. Сейчас реализация программы осуществляется по всей области, и к концу текущего года все поликлиники Подмосковья будут работать по новым стандартам.

ПРИВЛЕЧЬ И УДЕРЖАТЬ

Одна из самых важных целей государственной программы «Здравоохранение Подмосковья» – обеспечить прибывшим в регион врачам хороший заработок и комфортное жилье.

Приоритетная задача областного Минздрава – привлечение и удержание высококвалифицированных кадров. Прежде всего это касается врачей первичного звена: региону нужны участковые терапевты, педиатры и врачи общей практики (семейные врачи). Медики этих специальностей наиболее востребованы, ведь человек, нуждающийся в помощи, сначала обращается именно к ним.



Что делается для привлечения и удержания специалистов

Среди мер поддержки врачей региона особое место занимает подпрограмма «Социальная ипотека». Ее суть состоит в том, что квартиру медику покупает правительство Московской области. Участник программы не платит тело кредита, а вносит в банк лишь проценты. Квартиру можно купить как в новостройке, так и на вторичном рынке.

Обязательное условие участия в «Социальной ипотеке» – готовность заключить трудовое соглашение на работу в медучреждениях Подмосковья на срок не менее 10 лет.

С начала реализации подпрограммы в 2016 году и до конца 2018 года свидетельства на социальную ипотеку получили 789 специалистов сферы здравоохранения Московской области.

Для привлечения медиков в сельскую местность в регионе действует федеральная программа «Земский доктор». В прошлом году в рамках ее реализации было привлечено на работу более 300 медицинских работников.

Важным подспорьем в этом деле стали и доплаты до 32 тысяч рублей (т. н. «губернаторская доплата») для врачей общей практики, участковых педиатров и терапевтов. На данный момент такую доплату получают уже 2560 специалистов.

Здесь важно отметить значимость поддержки со стороны глав муниципальных образований, когда они подключаются к решению кадровых вопросов. Например, предоставляют или оплачивают аренду жилья привлеченным специалистам.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

Министерство здравоохранения Московской области строит большие планы по всем направлениям работы.

В частности, в текущем году планируется ввести в эксплуатацию смешанную

поликлинику для детей и взрослых в Мытищах, Куровскую поликлинику, большую поликлинику в Одинцове, детский КДЦ в Дмитрове, поликлинику в микрорайоне Сходня (Химки) и стационарный корпус в Дубне. Кроме этого, в этом году начнется проектирование нового корпуса Балашихинской центральной районной больницы (более чем на одну тысячу коек), нового корпуса онкодиспансера в Балашихе и детской многопрофильной больницы в Красногорске. В 2020 году, а возможно, уже и в текущем, начнется проектирование детской многопрофильной больницы в Балашихе. Эти две детские больницы полностью закроют дефицит по детским стационарам в Подмосковье.

В течение ближайших трех лет планируется ремонт около 230 медучреждений.

До конца текущего года будет создана единая диспетчерская служба скорой медицинской помощи, а уже весной внедрена система смс-оповещения.

Естественно, будет продолжена работа по оснащению новым и обновлению имеющегося оборудования.

В приоритете остается и работа по привлечению кадров.

Но главное – нельзя забывать о том, что конечная цель всех этих решений, нововведений, строительства объектов и закупки оборудования – это оказание эффективной медицинской помощи населению. В Подмосковье отличные специалисты, большое количество медицинских учреждений, отвечающих самым современным требованиям, а также есть четкое понимание причин имеющихся недоработок и желание их исправить. Именно поэтому в ближайшее время будут успешно реализованы все задачи, поставленные перед Минздравом Московской области, что позволит на порядок улучшить качество оказания медпомощи всем гражданам Подмосковья.

ТАБЛЕТКА МЕНЯЕТ ГРАЖДАНСТВО

Российский фармрынок считается одним из самых динамичных. В последние годы ежегодный рост составляет порядка 10%.

Сегодня наше государство взяло курс на переход отечественной промышленности на инновационную модель развития, которая основывается, с одной стороны, на развитии внутреннего производства лекарственных средств и медизделий, а с другой – на интеграции с международными инновационными компаниями и трансфере передовых технологий с постепенным созданием собственной инфраструктуры и научно-ного задела.

Основа развития отрасли – государственная программа «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности на 2013-2020 годы». В настоящее время активно разрабатывается проект программы на следующее десятилетие – до 2030 года.

В результате удалось добиться устойчивого роста доли отечественных препаратов – на 1 января 2018 года их доля по номенклатуре Перечня жизненно необходимых и важных лекарственных препаратов составила 84,2% (2012 год – 63%).

При государственной поддержке с 2009 года зарегистрировано 70 российских конкурентоспособных лекарственных препаратов.

С 2013 года в России открыто 30 фармацевтических производственных площадок. Только в 2017 году было запущено 5 фармпроизводств в Санкт-Петербурге, Московской, Владимирской, Самарской, Иркутской областях.



Председатель комитета по предпринимательству в здравоохранении и медицинской промышленности ТПП РФ
Валерий Иванович Сергиенко

ИНСТРУМЕНТЫ ГОСПОДДЕРЖКИ СОЗДАНИЯ И МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВ

По инициативе Министерства промышленности и торговли РФ в целях содействия модернизации российской промышленности, организации новых производств и обеспечения импортозамещения создан Фонд развития промышленности.

Фонд предлагает льготные условия софинансирования проектов, направленных на разработку новой высокотехнологичной продукции, техническое перевооружение и создание конкурентоспособных производств на базе наилучших доступных технологий.

Для реализации новых промышленных проектов Фонд предоставляет целевые займы по ставке 1%, 3% и 5% годовых сроком до 7 лет в объеме от 50 до 750 млн рублей, стимулируя приток прямых инвестиций в реальный сектор экономики.

Предприятия фармацевтической и медицинской промышленности активно используют инструменты софинансирования, предоставляемые Фондом. Так, с 2015 года Фондом поддержано 25 отраслевых проектов на предоставление софинансирования на сумму 7,1 млрд рублей. Большинство заявок (22) имели положительные заключения торгово-промышленных палат регионов, в которых осуществляется производство.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ОТРАСЛИ

Отрасль является одним из лидеров по привлечению инвестиций как российских, так и иностранных.

За десять лет только прямые инвестиции международных фармацевтических компаний в отрасль составили порядка 213 млрд рублей, в т.ч. в НИОКР, клинические исследования, а также в строительство, расширение и модернизацию производства.

Эффективно реализуется государственная политика, стимулирующая локализацию производства. С 2010 года построено 7 заводов иностранными фармацевтическими предприятиями, например, Novartis, Teva, Takeda. На площадках отечественных производителей свою продукцию локализовали такие производители, как Bayer, Janssen, Merck, Roche.

Важно, что удалось перейти к степени «глубокой» локализации производства, в т.ч. по полному циклу, начиная от производства субстанции.

Немного ниже показатели в отрасли производства медицинских изделий, но





примеры сотрудничества есть – в рамках ПМЭФ-2017 Philips подписала соглашение о локализации в Подмосковье производства медоборудования, компания Abbott на базе «Верофарм» локализовала в России выпуск ряда медизделий, реализованы совместные проекты АО «Медицинские технологии Лтд» и General Electric Healthcare (медицинское диагностическое оборудование), а также американской корпорации Medtronic на предприятии АО «Группа компаний «Ренова» запущено производство высокотехнологичных имплантируемых медицинских изделий (коронарные стенты и катетеры).

В России запущен новый инвестиционный инструмент – специальный инвестиционный контракт (СПИК). На сегодняшний день заключено уже 6 СПИКов. За 2017 год заключено 4 СПИКа с фармацевтическими компаниями ЗАО «Санофи-Авенсис Восток», ООО «АстраЗенека Индастриз», ЗАО «БИОКАД», ООО «Герофарм».

В августе 2018 одобрен СПИК шведской Ostarpharma и российской «Фармимэкса» (производство препаратов крови полного цикла).

7 марта 2018 года «НоваМедика», портфельная компания РОСНАНО, заключила крупнейший в фармотрасли специальный инвестиционный контракт с Российской Федерацией в лице Минпромторга России и Калужской областью по созданию производства стерильных инъекционных лекарственных форм. Будет локализовано производство портфеля жизненно важных препаратов стратегического партнера «НоваМедика» – компании Pfizer, а также производиться препараты, разработанные в рамках собственной R&D-программы.

ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОГО РЫНКА ЕАЭС

На пространстве ЕАЭС идет формирование единого рынка, в т.ч. по обращению лекарственных средств и медицинских

изделий. Базовые соглашения вступили в силу. В настоящее время формируется регуляторная среда, чтобы рынок заработал по единым принципам и правилам.

Растет экспортная составляющая фармацевтической промышленности, расширяя присутствие своей продукции не только на рынке Таможенного союза и ближнего зарубежья, но и в странах Латинской Америки.

Объем экспорта продукции фармацевтической промышленности в 2016 году составил 0,54 млрд долларов США (+2% к 2015 году).

Экспорт продукции российской медицинской промышленности (включая принадлежностей) в 2016 году составил 75,36 млн долларов США (+4% к 2015 году).

Объем импорта медицинских изделий в 2016 году составил 2,87 млрд долларов США (–3,5% к 2015 году).

Важно отметить, что при предоставлении мер государственной поддержки, открытии новых производств в финансовые и производственные расчеты закладывается экспортный потенциал продукции.

Так, в основные параметры проекта Стратегии развития медицинской промышленности до 2030 года заложено полное обеспечение России критически важными медицинскими изделиями отечественного производства и увеличение экспорта медицинских изделий в 10 раз.

ФОРМИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННОЙ РЕГУЛЯТОРНОЙ СРЕДЫ

– **Введение обязательной маркировки.**

С 1 января 2020 г. в целях повышения прозрачности рынка лекарственных препаратов и прослеживаемости движения продукции будет введена обязательная маркировка лекарственных препаратов. С 2017 года проходит эксперимент и запущены «пилотные» проекты.

– **Внедрение стандартов надлежащих практик (GxP), соответствующих международным актам.** Приняты стандарты

надлежащей производственной практики (GMP), чем грозит дистрибуторам невыполнение правила хранения и перевозки лекарственных препаратов (GDP), правила надлежащей аптечной практики (GPhP).

– **Внедрение системы менеджмента качества.**

– **Формирование нормативно-правовой базы для обращения биомедицинских клеточных продуктов.**

– **Развитие телемедицины.** Федеральный закон по вопросам применения информационных технологий в сфере охраны здоровья принят в июле 2017 года и вступил в силу 1 января 2018 г. Он предполагает широкое внедрение информационных технологий в сферу здравоохранения – консультирование пациентов дистанционно, выдача электронных рецептов, ведение электронных карт пациентов в единой информационной базе. Минздрав России предполагает, что в полную силу телемедицинский инструмент заработает в 2019 году.

– **Переход на риск-ориентированный подход в контрольно-надзорной деятельности.** Определены четыре группы риска для всех субъектов, осуществляющих свою деятельность в сфере оборота медицинской продукции и оказания медицинской помощи. Росздравнадзор разрабатывает так называемую систему чек-листов, которая уже внедряется в ряде регионов и помогает оценивать организацию медпомощи внутри медицинского учреждения. Также чек-листы разрабатываются для производителей медицинских изделий.

Указанные изменения позволяют сделать российскую продукцию и услуги конкурентоспособными на внешних рынках, обеспечивают повышение прозрачности при обращении, соответствие лучшим мировым стандартам и практикам. Ключевая позиция государства: «То, что одобрено в России (лекарственные средства, медицинское оборудование), должно быть признано и в мире». ТПП России многое делает для того, чтобы российская продукция активно выходила на внешние рынки.





БИОМИР
сервис

biomir.biz

*«Исцеление – это дело времени,
но иногда это также дело возможности»*
Древнегреческий целитель Гиппократ

ИННОВАЦИИ, РОЖДЕННЫЕ КРЕАТИВНОСТЬЮ

Конечно, время лечит, но все же это касается по большей части ран душевных. Что касается исцеления тела, то здесь на помощь приходит медицина: в наше время – передовая, инновационная, творящая зачастую настоящие чудеса.

«БИОМИР сервис» – одна из тех немногих наукоориентированных компаний, где все свои силы и знания люди вкладывают в разработку уникальных препаратов, аналогов которым нет нигде. Мы беседуем с Надеждой Викторовной Перовой, генеральным директором АО «БИОМИР сервис» – о дне сегодняшнем, о перспективах на будущее.

– Надежда Викторовна, расскажите, каким стал для предприятия «БИОМИР сервис» ушедший 2018-й год?

– Наукоориентированным предприятиям жить всегда непросто, никаких преференций они не имеют и существуют в равных условиях, предоставляемых государством для малого и среднего бизнеса. В настоящее время – это условия жесткого упорядочения системы налогообложения, сведения к единым правилам игры – совершенно иным, нежели несколько лет назад, когда в силу менталитета большинство соглашений заключалось на основании взаимных симпатий, устных договоренностей. Сегодня это однозначно не работает.

На себе мы прочувствовали все законотворческие инициативы, утверждаемые правительством. Это вопросы экономики производства и экологии, включая утилизацию отходов, установку и валидацию счетчиков, и многое другое, что легло бременем на производителя. Мало того, что приходится отвлекаться

от основной деятельности, это еще и немалые финансовые затраты: порядка 40% наших доходов ушло на решение данных вопросов, и могу сказать, что это не предел.

Но объективности ради стоит отметить и положительные моменты. Нам удалось войти в перечень социально ориентированных организаций, что дало возможность платить налоги по сниженной фиксированной ставке 10%. Знаковое для нас событие – мы начали сотрудничать с Торгово-промышленной палатой Московской области, где работают специалисты, готовые прийти нам на помощь и оказать содействие во взаимоотношениях с государственными структурами, которые должны помогать бизнесу.

В прошлом году мы начали выводить на рынок новые инновационные продукты, планировали завершить модернизацию производственных площадей, но, по всей видимости, перерезать красную ленточку будем в лучшем случае этой весной.

– Может быть, субсидийная поддержка государства была бы вам в помощь?

– Самая большая проблема инновационных продуктов в том, что их невозможно вывести на рынок сразу. Это очень длительный, трудоемкий и финансово затратный процесс, ускорить который за счет субсидий невозможно: на изучение каждого аспекта вывода нового медицинского продукта требуется, в первую очередь, время, зачастую это десятилетия. Кроме того, здравоохранение является большой сферой экономики, но не стоит сбрасывать со счетов тот факт, что она и самая контролируемая в плане закупок и самая зарегулированная в плане стандартов лечения. Отсюда вывод – инновационному в стандартах места нет.

– Каким же образом вы продвигаете ваши разработки?

– Дело в том, что наша продукция – имплантаты для восстановления тканей – предназначена для таких узких специализаций, как ортопедия, нейрохирургия,

урология, хирургия, геронтология, косметология. Это не рекламный или аптечный вариант продвижения. Мы принимаем участие в медицинских съездах и конференциях, выезжаем с лекциями в различные города, печатаемся в специализированных журналах, пытаемся задействовать интернет – доносить информацию любыми способами, но этого все равно недостаточно для того, чтобы охватить всех.

Нашими потенциальными «получателями» могут быть все возрастные категории как в лечебном секторе, так и в профилактическом, поскольку наши продукты природного происхождения с очень высокой степенью очистки и практически не оказывают отрицательных воздействий. Но доступными они могут стать только при информированности населения и обученности врачей с вхождением в клинические рекомендации или стандарт лечения.

– Расскажите, пожалуйста, какие из ваших разработок являются предметом особой гордости?

– В первую очередь, наш биоимплантат под торговой маркой **СФЕРО®гель**, которому мы (что особенно важно) нашли индивидуальное место на рынке. Его все время пытались поставить в один ряд с многочисленными препаратами, основу которых составляет гиалуроновая кислота.

У нас другая концепция, для нас главная задача – заставить организм восстанавливаться собственными силами. И таким пусковым импульсом как раз и является

СПРАВКА:

ВНЕКЛЕТОЧНЫЙ МАТРИКС (~25% МАССЫ ТЕЛА) ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ МНОГОКОМПОНЕНТНУЮ СИСТЕМУ, ПОДДЕРЖИВАЮЩУЮ СТРУКТУРНУЮ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОРГАНА ИЛИ ТКАНИ. ЧЕРЕЗ НЕГО ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ТРАНСПОРТ ПИТАТЕЛЬНЫХ ВЕЩЕСТВ И КИСЛОРОДА ИЗ КРОВИ К КЛЕТКАМ, ТКАНЯМ И ОРГАНАМ, А ИЗ КЛЕТОК В КРОВЬ ПОСТУПАЮТ ПРОДУКТЫ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ КЛЕТОК. ПОМИМО СВОЕЙ «КЛАССИЧЕСКОЙ» ФУНКЦИИ ВНЕКЛЕТОЧНЫЙ МАТРИКС РЕАЛИЗУЕТ УПОРЯДОЧЕНИЕ МНОГИХ ВАЖНЫХ ПРОЦЕССОВ, ВКЛЮЧАЯ УЧАСТИЕ В ПЕРЕДАЧЕ СИГНАЛОВ, РЕГУЛЯЦИЮ ПРОЛИФЕРАЦИИ И ДИФФЕРЕНЦИРОВКИ КЛЕТОК.

СФЕРО®гель, действующий на уровне внеклеточного матрикса.

Повреждение, отсутствие должной регуляции ведет к различным заболеваниям, включая отеки, воспаления суставов и т.д. Существует даже такое понятие – «болезнь внеклеточного матрикса», выражающаяся в отложении солей, зашлакованности. Наши продукты помогают организму «вспомнить» о правильном функционале и в результате, способствуют его оздоровлению и омоложению.

– Мне кажется, принцип действия схож со стволовыми клетками...

– Это несколько иная история. При введении стволовых клеток в организм человека они сработают как положено, но не смогут размножиться без питания. Мы же своим препаратом создаем для них питательную среду, если можно так выразиться, «кормим», способствуя выработке собственного здорового матрикса.

Эта разработка – наша гордость, аналогов ей нет.

Еще один препарат – протектор эпителия роговицы **СФЕРО®око**, предназначенный для восстановления хронических и рецидивирующих дефектов эпителия роговицы глаза при использовании с лечебными контактными линзами для пациентов, страдающих поверхностными поражениями роговицы. Протектор



* Перед применением ознакомьтесь с инструкцией.
О возможных противопоказаниях проконсультируйтесь со специалистом.



* Перед применением ознакомьтесь с инструкцией.
О возможных противопоказаниях проконсультируйтесь со специалистом.

обладает ранозаживляющим свойством, т.к. относится к классу биополимерных гелей, обладающих регенераторными свойствами. Он легок в применении и специалисты столичных офтальмологических центров охотно используют его в своей практике.

Мы акцентировали свое внимание на этих препаратах, но в планах у нас выведение на рынок аналогичных продуктов для применения в урологии и проктологии. И опять-таки здесь нужно идти по пути сотрудничества с крупными клиническими научно-исследовательскими центрами. Нами достигнута договоренность с Центром урологии, который взял на себя обязательства провести определенные исследования, но сделать это в аспекте, интересном в первую очередь ему. Мы вынуждены соглашаться на подобные условия.

Еще одна инновационная разработка – биополимерная мембрана *ЭластоПОБ®*. Использование ее вместе со *СФЕРО®* гелем в качестве имплантата для восстановления проводящих путей нервной ткани требует высокой квалификации нейрохирурга, но результаты превосходят все ожидания и позволяют восстанавливаться людям с серьезными травмами спинного мозга. Принцип действия таков: на место повреждения нервной ткани закладывается *СФЕРО®* гель и все фиксируется мембраной *ЭластоПОБ®*, которая не дает образовываться рубцам, следовательно, существенно понижается риск возникновения болезненных контрактур. Через определенное время *ЭластоПОБ®* деградирует, бесследно исчезнет, медицинского вмешательства для его удаления не потребуется, а на его месте останутся ткани с восстановленными связями.

На сегодняшний день положительный эффект нашего препарата доказан для 30 пациентов с тяжелой травмой спинного мозга. В своей практике эту методику

применяет клиническая база Боткинской больницы кафедры нейрохирургии ОМАНПО (заведующий кафедрой – Лауреат Премии Правительства РФ, д.м.н., профессор Древаль О.Н.). На основе накопленного опыта применения биологических имплантатов *СФЕРО®* гель и *ЭластоПОБ®* мы разработали практические пособия для врачей. Интеллектуальная собственность на разработки как самих медицинских изделий, так и способов лечения с их применением подтверждена 12 патентами, 7 монографиями, 2 докторскими и 3 кандидатскими диссертациями, более чем 100 печатными работами в России и за рубежом, многочисленными выступлениями на российских и международных конгрессах и конференциях.

– Все гениальные открытия происходят чаще всего случайно. Но знакомясь с вашими удивительными разработками, понимаешь, что это вряд ли можно на-

звать массовым озарением. Расскажите, кто эти люди!

– Руководители разработки препарата *СФЕРО®* гель и мембраны *ЭластоПОБ®* – председатель Совета директоров АО «БИОМИР сервис», профессор, заслуженный деятель науки Виктор Севастьянов и я, доктор биологических наук, генеральный директор компании Надежда Перова. Но все это было бы невозможно без тесного сотрудничества с АНО «Институт медико-биологических исследований и технологий» (АНО «ИМ-БИИТ»), в состав которого входит центр перспективных исследований, испытательная база, технический комитет по оценке биологического воздействия медицинских изделий и несколько лабораторий, имеющих аккредитацию на проведение различных испытаний. Я хочу подчеркнуть, что коллектив этой группы компаний состоит исключительно из энтузиастов своего дела, высококлассных



* Перед применением ознакомьтесь с инструкцией.
О возможных противопоказаниях проконсультируйтесь со специалистом.

профессионалов, без заинтересованности в успехе которых вряд ли что-то получилось бы.

– А с чего все началось и как давно вы занимаетесь разработкой продуктов для высокотехнологичной медицинской помощи?

– В начале 2000-х годов, когда я еще работала в НИИ трансплантологии и искусственных органов Министерства здравоохранения РФ (возглавлял его долгие годы Валерий Иванович Шумаков – советский и российский врач трансплантолог, профессор, действительный член АМН СССР и РАН, Герой Социалистического труда, заслуженный изобретатель РСФСР – прим. авт.), в лаборатории, занимающейся испытаниями медицинских изделий, нам в руки попал продукт иностранного производства, предназначенный для лечения поражений спинного мозга. Проведенные исследования показали, что препарат изготовлен на основе компонентов акрилового ряда. Накопленный опыт и внушительный научный потенциал позволили понять, что его применение не даст желаемого результата – ткань просто не сможет расти в такой среде.

Мы решили найти оптимальную среду для роста ткани, «сварив», если можно так выразиться, «коллагеновую кашу». И с первого раза попали, что называется, «в яблочко». В нашей «каше» клетки начали стремительно развиваться. Казалось бы, вот он, готовый рецепт. Но на то, чтобы закрепить результат и отработать техно-

логию до мельчайших нюансов, ушел почти год. Решив развивать это направление, задумались над вопросом регистрации препаратов – государственные институты не имели на это права. Зато созданное в 2000-м году акционерное общество «БИОМИР сервис» как нельзя кстати подходило для этих целей и являлось своеобразным интеллектуальным банком, куда отправлялись все авторские разработки.

Ну, а дальше начался долгий период изучения, применения на практике, на этом материале вышло немало научных работ. Потом перешли к более активной фазе, начался поиск партнеров для дальнейшего развития предприятия и воплощения разработок.

С партнерами история было долгая, одно время мы плотно сотрудничали с РОСНАНО, ведя очень интересный проект, касающийся трансдермальных систем (дозированная мягкая лекарственная форма для наружного применения в форме пластырей или пленок, замедленно высвобождающая лекарственное средство). Трансдермальная форма удобна тем, что пластырь или пленка наклеивается на кожу, и лекарство через верхние слои кожи плавно проникает в кровь – прим. авт.). Автор – Виктор Иванович Севастьянов – разработал такую систему с использованием сахаропонижающего препарата хлорпропамид, который в больших количествах опасен, но в корректных дозировках является самым эффективным для нормализации сахара в крови.

– Как выглядела эта система?

– Как пластырь, который приклеивался на кожу. Мы многого успели добиться в этом направлении, уже вышли на регистрацию продукта, потратили значительные средства, но тут вступил в силу закон о GMP-производстве, и РОСНАНО, не объясняя причин, вышло из проекта. Такое вот грустное стечение обстоятельств.

С другими инвесторами тоже не всегда все было гладко. Одни нас бросили, другие хотели поглотить, с третьими мы долгое время провели в судебных процессах. Спасибо нашему замечательному коллективу – с ним мы прошли многое, и никто не оставил нас в трудную минуту.

– С чем вы связываете свои планы на будущее?

– На 2019-й год мы возлагаем большие надежды. Поскольку наши продукты не имеют аналогов, мы «экспортосориентировались». А для этого нужно очень многое сделать: запустить в эксплуатацию новые производственные площади, провести сертификацию производства, получить знаки CE, увеличить обороты до необходимых объемов.

Если успеем, то планируем вывести к регистрации еще один интересный продукт.

Но позвольте мне пока не раскрывать всех секретов.

■ Мария Башкирова



ГК «ДИАКОН»:

ЕСТЬ ЧТО ПРЕДЛОЖИТЬ И ЧЕМ ГОРДИТЬСЯ!

Лaborаторная диагностика – важнейшая составляющая современной медицины, в ее арсенале сотни видов анализов. Однако, передавая лечащему врачу бланк с их результатами, пациент вряд ли думает о том, сколько людей трудились над тем, чтобы эти данные были получены быстро и содержали «всю правду и ничего, кроме правды». Об этой «закулисной стороне медицины» и о том, как обстоят дела у отечественных производителей лабораторных анализаторов и реагентов, мы побеседовали с одним из основателей группы компаний «ДИАКОН», к.б.н. Андреем Алексеевичем Шарышевым, а также руководителями компаний этой группы: генеральным директором АО «ДИАКОН-ДС» Вячеславом Викторовичем Николаевым, генеральным директором АО «ДИАКОН» Ириной Евгеньевной Карповой и генеральным директором АО «ДИАКОН-BET» Анатолием Юрьевичем Заверняевым.

– На сегодняшний день «ДИАКОН» – современная многопрофильная, высокотехнологическая группа компаний, признанный лидер в сфере производства и поставки медицинских изделий для in vitro диагностики. А с чего и когда начиналась её деятельность?

А.Ш.: – История всей группы компаний «ДИАКОН» началась в подмосковном наукограде Пущино с создания тремя бывшими научными сотрудниками небольшой компании. И до сих пор, все 25 лет её развития, основатели активно участвуют в решении важных вопросов и поддерживают отношения с партнерами, со многими из которых начинали сотрудничество еще на заре работы в 1995 году. Самое плотное сотрудничество сложилось с немецкой компанией «Диагностик» – международным лидером по производству реагентов для биохимических исследований. Совместно с ней в 1998 году и было открыто производство «ДИАКОН-ДС», которое с тех пор значительно выросло и расширило перечень выпускаемых реагентов.

– Откуда взялось такое название?

А.Ш.: – «ДИАКОН» – это сокращение от «диагностический контроль». Даже сейчас, в обеспеченное по сравнению с 1995 годом время, вопрос контроля качества лабораторных исследований стоит остро перед всеми направлениями IVD, а сами контроли стоят чуть ли не дороже наборов реагентов. Поэтому, начиная, мы определили для себя цель: дать лабораториям возможность работать с качественной и доступной продукцией.

– Сейчас компания определяет свою миссию как «совершенствование лабораторной медицины РФ путем создания высококачественных изделий отечественного производства». Что это означает?

В.Н.: – Лабораторная медицина – невидимая для населения область здравоохранения. Пациент сталкивается максимум с тем, чтобы правильно подготовиться к анализу, ну и с мастерством персонала, отбирающего пробу. Дальнейшее остается вне поля его зрения, и повлиять на эту

«скрытую» сторону может только профессиональное сообщество – своим выбором. Мы должны дать возможность системе выбрать отечественного производителя не просто потому, что дана такая установка, а из-за отличных характеристик товара, его территориальной близости к потребителю и доступности цены. Так лабораторная служба России получит товары мирового уровня, в том числе и новые разработки.

– Расскажите, каков ассортимент этих продуктов, для какого рода исследований они используются?

В.Н.: – В данный момент АО «ДИАКОН-ДС» выпускает две линейки наборов жидких стабильных реагентов для биохимических исследований: «ДиаС» по лицензированной технологии «Диагностик» и «ДДС» – по собственным разработкам. Всего более 80 видов. Наборы выпускаются под самые разные анализаторы, присутствующие на отечественном рынке. Эффективность наборов позволяет использовать их как для автоматических,



так и для полуавтоматических систем анализа. Для гематологических анализов линейка наборов реагентов, выпускаемая нами (16 видов), – это наборы и для 3-diff, и для 5-diff анализаторов. Это относительно новое для нас направление, и мы активно работаем над разработкой новых рецептур. Выпускаем и наборы реагентов для исследований гемостаза – пока 6 видов, другие еще разрабатываются и регистрируются.

Для анализаторов глюкозы, которые, кстати, тоже производятся на площадке «ДИАКОН-ДС», мы выпускаем расходные материалы – контрольные, калибровочные и системные растворы. В планах еще несколько новых направлений, в том числе инновационных для России.

– Кто ваши основные покупатели наборов реагентов, какова география и объемы продаж? Планируется ли их расширение? Насколько перспективно это направление бизнеса в России?

И.К.: – Наш конечный покупатель – самые различные медицинские учреждения, в которых проводятся лабораторные анализы. Это и поликлиническое звено с рутинными исследованиями – биохимией, гематологией, общеклиническим перечнем, и экспресс-лаборатории отделений реанимаций со своим специфическим перечнем исследований, например, анализом газов крови, и микробиологические лаборатории с совершенно особым методом, стоящим особняком от всей остальной клинической лабораторной диагностики – культивированием на питательных средах. География – вся Россия, от Калининграда до Сахалина.

По данным исследовательских агентств, около 20% от всех биохимических исследований, производимых в РФ, проводятся на реагентах АО «ДИАКОН-ДС». Сейчас мы развиваем «ближний» экспорт – рынки Беларуси и Казахстана. Нам есть что предложить потребителю, есть чем гордиться.

Перспективы открываются большие, лабораторный бизнес растет год от года. Но пороги входа большие. Во-первых, высокие требования к качеству товаров, что абсолютно правильно. Но также и административные барьеры, способные задушить любую инициативу. «Редкая птица долетит до середины Днепра», если речь заходит о получении регистрационных удостоверений, а их обязаны иметь все медицинские изделия. Процедура крайне усложнена, срок получения – минимум год, чаще два, затраты – от 500 тыс. рублей за документ. Легко посчитать, сколько стоит регистрация линейки реагентов из 20 наименований! Это самая обсуждаемая тема среди производителей и поставщиков: все ждут изменений в связи с новыми правилами и образованием ЕАЭС.



– Вами было освоено второе направление работы «ДИАКОН-ДС»: производство анализаторов для in vitro диагностики, а также был открыт отдел по разработке и производству отечественных диагностических аналитических систем. Помог ли вам опыт в реагентном бизнесе?

В.Н.: – За время работы мы накопили огромный опыт в производстве и поставке реагентов и понимаем, что нужно клиенту и как он работает. Такой же опыт в отношении приборов получил наш партнер по группе компаний АО «ДИАКОН», более 20 лет поставляющий анализаторы для разных областей IVD. Мы объединили усилия и в 2016 году, в рамках реализации политики импортозамещения, двинулись в этом направлении. На производстве был организован отдел промышленной сборки анализаторов, сформирован штат высококвалифицированных специалистов.

Пока наши силы сфокусированы на производстве биохимических полуавтоматических и автоматических анализаторов. В сентябре 2017 года первая партия



полуавтоматов была собрана командой инженеров, с тех пор продукт активно используется в лабораториях. Автоматы пока на этапе регистрации. А вот наши первые анализаторы глюкозы уже в этом году выйдут на рынок. Мы активно развиваем направление point-of-care –



офисов в Пущине, известном наукограде, помогает нам объединять высококвалифицированных сотрудников медико-биологической отрасли, в том числе с опытом работы за рубежом. А вот «коммерческих» кадров пока не хватает, как и всем компаниям в нашем сегменте. Но мы не опускаем руки, активно «растим кадры» внутри ГК «ДИАКОН».

– Специфика работы подобных компаний заставляет их придавать очень большое значение сертификации и контролю качества продукции. Каковы ваши показатели в этих сферах?

В.Н.: – In vitro диагностика – особый раздел медицины, требующий, кроме профессионализма врача, наличия большого числа реагентов, расходных материалов и принадлежностей, оборудования. От каждого элемента зависит правильность результата анализа, на основе которого будет принято диагностическое решение, выбрана тактика лечения. Как производитель и поставщик мы несем двойную ответственность: перед врачебным сообществом – за результаты, которые специалисты получают, используя наши продукты, и перед пациентами – за здоровье, которое зависит от принятых на их основании решений.

Чтобы обеспечивать стабильно высокое качество всех выпускаемых линеек, мы внедрили сертифицированную систему менеджмента ИСО 13485, а также получили знак СЕ на весь спектр продукции. По результатам независимых аудитов партнеров наше производство неизменно получает высокие оценки.

– Как это выглядит на практике, и какие инструменты вы смогли внедрить, чтобы соответствовать таким требованиям?

В.Н.: – Если излагать специфические детали, текст, скорее всего, будет понятен только технологам. Но мы всегда рады видеть гостей и регулярно устраиваем экскурсии для всех интересующихся, стараясь объяснить и показать все этапы производства.

Общие правила следующие: производственные помещения имеют барьерный доступ; персонал, работающий на производстве, использует спецодежду и СИЗ. В компании работает отдел контроля качества, который проводит мониторинг характеристик, контролируя сырье, материалы и продукцию на всех этапах жизненного цикла. Работа ведется на широком парке оборудования мировых производителей, а сотрудники отдела – высококвалифицированные специалисты.

Мы участвуем в системах внешнего контроля качества продукции: EQAS (США) и ФСВОК (Россия). По результатам ежегодного участия в программе EQAS

анализаторы и расходные материалы для диагностики в месте проведения лечения, «прикроватная диагностика». Требования к такому оборудованию особые: простота в использовании, минимальная скорость получения результата при минимуме операций. Это общемировой тренд наравне с централизацией лабораторных исследований. Наши иностранные партнеры активно вовлечены в эту работу по трансферу технологий, в том числе высокотехнологичных, понимая, что отрасль получила определенный вектор развития.

– Вы упомянули централизацию лабораторных исследований. Этому явлению уже несколько лет, и многие компании-поставщики предлагают свои решения. Вы работаете в этом направлении?

И.К.: – Сейчас многие крупные поставщики, работающие на IVD-рынке России, сообщают о готовности реализовать проекты комплексного оснащения или консолидации потоков лабораторных исследований. Если говорить именно о создании центров лабораторных исследований, куда перенаправляются потоки конкретных районных центров, городов, областей, это очень сложная работа. Нужно отлично разбираться не только в оборудовании, но и в особенностях территорий, чтобы определить расположение лаборатории и построить оптимальную логистику; в экономике, чтобы рассчитать проект с учетом тарифов ФОМС; в формах ГЧП и способах их практического воплощения. На данном этапе мы уже накопили опыт как в «предпроектной подготовке» – аудите централизуемой территории, подборе оптимальных решений, расчете финансовых показателей, так и в реализации – работе на местах, поставках и сервисе. И это не только привычная для страны работа по консолидации биохимических исследований. Некоторые из разрабатываемых нами проектов уникаль-

ны для России: например, в этом году мы ждем официальных результатов из Тверской области, чтобы представить сообществу проект создания лабораторной системы кардиоцентров. Мы надеемся, что данные, полученные к.м.н., руководителем Регионального сосудистого центра, заведующим кардиологическим отделением Областной клинической больницы Р.М. Рабиновичем, обратят на себя внимание главных кардиологов регионов, ведь сердечно-сосудистые заболевания по-прежнему одна из главных причин смертности в РФ.

В сентябре 2018 года АО «ДИАКОН» и ИМЦ Концерн «Вега» заключили договор о сотрудничестве в области работы над созданием централизованных лабораторных центров. Сейчас ведется совместная работа.

– Какова на сегодня структура компании? Сколько человек в ней работает? Какова специализация и квалификация сотрудников?

В.Н.: – Если говорить о «ДИАКОН-ДС», то это сотня профессионалов, занятых разработкой новых продуктов, производством, контролем качества, обеспечением и администрированием. Но правильнее рассматривать ГК «ДИАКОН» вместе. А в неё, кроме производственной базы «ДИАКОН-ДС», входит также «ДИАКОН» – основной импортер приборов, задающий коммерческую и маркетинговую стратегии, ведущий работу с дилерской сетью и обеспечивающий сервис установленного оборудования, и «ДИАКОН-ВЕТ» – уникальная компания по поставкам продуктов для ветеринарной лабораторной медицины. А также ряд других компаний, осуществляющих работу по конкретным направлениям. Общая численность сотрудников группы компаний – более 300, многие имеют ученые степени и научный бэкграунд. Расположение главных

наша компания входит в сотню лучших производителей среди десятков тысяч участников.

– В прошлом году компания АО «ДИАКОН-ДС» стала лауреатом премии «Приоритет-2018». Вы принимаете активное участие в профессиональных выставках, форумах, конгрессах? Какими успехами особенно гордитесь?

В.Н.: – Национальная премия «Приоритет» – ежегодный конкурс, учрежденный для поддержки и поощрения производителей в сфере конкурентоспособного замещения импортных товаров и услуг. Наша компания впервые приняла в нём участие, и, конечно, то, что мы стали лауреатами среди более 300 компаний, стало радостным событием. Мы смогли рассказать о себе широкой аудитории, а также озвучить направления, в которых нам необходима поддержка Правительства РФ.

И.К.: – В отношении выставочной работы наибольшую активность из всех компаний группы проявляет АО «ДИАКОН», ежегодно участвуя более чем в 50 региональных и федеральных мероприятиях как с продукцией собственного, так и иностранного производства. Стенд традиционно посещает большое число специалистов. Интересно, что в этом году, благодаря выходу государственного стандарта оснащения детских поликлиник, который в профессиональном сообществе часто называют «Счастливое детство», большой

большой спектр оборудования: от анализаторов электролитов и газов крови до иммуногематологии.

Мы благодарны правительству за выход таких проектов. Осведомленность сообщества о возможностях лабораторных технологий высока, но дополнительные программы оснащений всегда вызывают всплеск интереса, потому что становятся весомым аргументом для обоснования заказов.

– То есть государственная поддержка отрасли ощущается?

В.Н.: – Конечно! И это не только широко известное «102-е постановление», но и, например, поддержка выставочной деятельности, необходимой для продвижения продукции. Мы благодарим Минпромторг и РЭЦ, при содействии которых мы уже несколько лет подряд становимся экспонентом коллективных стендов крупнейших российских площадок: ФармМедПром, Российского конгресса лабораторной медицины, «Здоровье нации», Интерполитех, а также зарубежных выставок – всемирно известной MEDICA в Германии.

– Расскажите о компании АО «ДИАКОН-BET». Как обстоят дела с лабораторными исследованиями в ветеринарной медицине?

А.З.: – Компания «ДИАКОН-BET» создана в конце 2014 года для работы по ветеринарному направлению как продолжение маркетинговых исследований возможностей расширения рынка. За 4 года

в государственных ветеринарных лабораториях. В прошлом году наборы реагентов «ДиаВетТест» прошли успешную апробацию в Центральной научно-методической ветеринарной лаборатории (ФГБУ ЦНМ-ВЛ), что является признанием их высокого качества и востребованности, и они включены в методические рекомендации для государственных лабораторий. Если говорить о приборах для ветеринарии, мы поставляем широкий спектр анализаторов: для биохимии, гематологии, экспресс-диагностики, а также приборы для функциональной диагностики, терапии и хирургии. Многие из них введены нами в отечественную ветеринарную практику впервые. Животные, так же, как и люди, нуждаются в качественной диагностике, и мы стараемся внедрять самые современные технологии. Если говорить о направлении в целом, то оно очень перспективно: появляются новые стандарты отрасли и продукты, повышается уровень технической оснащённости. Однако пока ветеринарная лабораторная медицина заметно отстает от человеческой, хотя и развивается ускоренными темпами. Поле для развития огромное, работа разносторонняя и интересная.

– Каковы планы компании в наступившем году? А если говорить о десятилетней перспективе?

А.Ш.: – Группа компаний «ДИАКОН» развивается и растет, мы инвестируем в совершенствование технологий и методик, оптимизацию производственных и бизнес-процессов, профессиональный рост сотрудников.

В ближайшей перспективе планируем модернизацию производства за счет автоматизации процессов. В долгосрочной – нацелены на создание нового высокотехнологического производства площадью около 7000 м². После его ввода в эксплуатацию объемы производимой продукции увеличатся более чем в 2,5 раза. На базе этой площадки мы планируем локализовать высокотехнологичное производство продукции для point-of-care диагностики на основе иммунохемилюминесцентной технологии.

Из ближайших целей также участие в проектировании и реализации лабораторных систем разных уровней: от районных до республиканских. Для обеспечения их работы мы активно готовим к выводу на отечественный рынок специализированные высокопроизводительные анализаторы, в том числе, например, сотрудничаем в этом направлении с нашим партнером LSIM (Япония). Конечно, потребуются и выпускать и соответствующие новые линейки наборов реагентов, предлагая рынку аналитические системы: «прибор плюс реактивы к нему».

■ Елена Александрова



интерес посетителей, помимо уже привычных вопросов о высокопроизводительных биохимических анализаторах, например, Fuguno CA-800 (Япония), вызвали гематологические анализаторы URIT (Китай) и Boule (Швеция), а также автоматические анализаторы мочи Dirui (Китай). В следующем году, вероятно, благодаря приказу по оснащению ЛПУ онкологического профиля, стоит ожидать запросы на еще

на российский рынок выведено несколько новых уникальных продуктов, например, наборы реагентов для лабораторных исследований биологических образцов, взятых у животных. Это важно, так как значения норм и патологий у животных совершенно иные. На базе «ДИАКОН-ДС» состав наборов был доработан специально по нашему заказу, и теперь они активно применяются не только в частных, но и



МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР «ПАРАЦЕЛЬС»: ЗДОРОВЬЕ ПАЦИЕНТА – ГЛАВНЫЙ ПРИОРИТЕТ

14 лет назад в подмосковной Истре открылся медицинский центр «Парацельс». Несмотря на скромный старт – всего пять кабинетов – центр за два года сделал мощный рывок, и стал, в полном смысле слова, многофункциональным. Не остановившись на достигнутом, коллектив организации продолжил развивать различные направления предоставления услуг жителям и к настоящему времени является современным лечебно-диагностическим учреждением, на 100% укомплектованным новейшим медицинским оборудованием и имеющим в штате кадры высочайшего уровня. Что привлекает в него ценных специалистов и пациентов, какие трудности приходится преодолевать и какую философию исповедует коллектив, рассказывают основатель «Парацельса» Василий Георгиевич Наумидис и главный врач Рашид Балабекович Магомедов.

– Василий Георгиевич, расскажите, пожалуйста, об истории создания центра. Почему вы решили его открыть и что он сейчас собой представляет?

– В 2005 году я раздумывал, не открыть ли мне стоматологический центр, и, проанализировав ситуацию на рынке медицинских услуг в Истре, понял, что назрела необходимость открыть центр, в котором люди могли бы получить квалифициро-

ванные медицинские услуги различного профиля, тем более что подобных частных организаций на тот момент в городе и районе не было.

Узких специалистов в Истре не хватало, тем более высококвалифицированных, пришлось приглашать их из других мест, в частности, из московских клиник. Сейчас у нас более 100 человек в штате, представлен практически весь спектр врачебных

специальностей. Мы предлагаем полный цикл обследования, начиная с лабораторных анализов и заканчивая технологическими методами МРТ и КТ.

Так как подход к диагностике и лечению пациентов у нас комплексный, а лечебно-диагностическая база полноценная, обратившись в один день, вы можете получить медицинскую помощь своевременно и оперативно.



– Что вас стимулирует сохранять высокое качество услуг и стремиться к большему?

– Я живу в Истре, сам пользуюсь услугами своих докторов, к ним же обращаются мои родственники, друзья и знакомые. Я создавал организацию не для абстрактных людей и коммерческих целей, а делал это для того, чтобы близкие мне люди могли получать качественное лечение и консультации специалистов высокого уровня. Это что-то вроде ресторана домашней кухни – мы относимся к пациентам индивидуально и при этом пытаемся перевести общение с ними из области диагностики и лечения в область профилактики, то есть предотвращения, на сегодняшний

день это является одним из самых важных направлений в развитии. Поэтому мы открыли студию здоровья и красоты, в которой расположен спортивный зал для занятий лечебной физкультурой и общей физической подготовкой, также мы предлагаем различные виды массажей.

– Профилактика – нетривиальная идея, особенно для медицинского учреждения, которое получает прибыль за счет диагностики и лечения пациентов. Как вы к ней пришли, каких результатов достигли?

– Если заниматься лечением, этого мало для благополучия человека. Людей надо просвещать. Просвещение и профилактика – это, с моей точки зрения, очень правильно, этим нужно заниматься. Вся страна идет к здоровому образу жизни, и мы идем вместе с ней.

К сожалению, этот проект развивается не так легко, как хотелось бы. До сих пор все хотят выпить таблетку и вылечиться, а не прилагать усилия к тому, чтобы не заболеть. Понятно, что для многих это еще и финансовый вопрос, потому что профилактика все-таки довольно недешевое мероприятие, и люди предпочитают на ней экономить.

Однако определенные успехи все же есть. Наши профилактические программы рассчитаны на все возрастные группы, начиная с детей и заканчивая пожилыми людьми, и наиболее охотно в них принимают участие как раз представители старших возрастных категорий. Сейчас мы развиваем работу именно с ними, специально для этой цели задействовали врача по специальности «гери-

атрия», также открыли несколько групп по лечебной физкультуре для пожилых людей, которые с удовольствием их посещают.

– С какими трудностями в работе центра вы сталкивались на первых порах и с чем сталкиваетесь сейчас?

– Для нас всегда остро стоит вопрос подбора кадров. Их тяжело найти. Это самая главная проблема. Раньше мы их привлекали из московских клиник, да и сейчас, в общем-то, ситуация не изменилась.

– Как вам удается их убедить работать у вас? Есть ли текучка кадров?

– Мы предлагаем хороший соцпакет и высокую зарплату. Сотрудники у нас практически не меняются, многие работают





с момента открытия центра, с 2005 года, и вполне довольны. У нас работают очень грамотные и опытные специалисты, причем среди них много молодежи, есть кандидаты и доктора медицинских наук. Текучки кадров у нас нет.

– Если говорить о санкциях, курсе валют и импортозамещении, как все это отражается на работе центра? Переходите ли на российское медицинское оборудование?

– Абсолютно никак. У нас есть немецкое и итальянское оборудование, сейчас мы закупает южнокорейские аппараты, и проблем с этим нет. Точно так же и с расходными материалами. Есть сложность в связи с отменой импортных детских вакцин, например, но это не санкции, это решение нашей страны. Для физиотерапии мы охотно используем российское оборудование, но высокотехнологичные аппараты вроде МРТ, КТ и рентгена у нас все импортные.

– Насколько востребованы выезды ваших специалистов к пациентам на дом?

– Не могу сказать, чтобы эта услуга была безумно популярна, но такие выезды мы проводим часто, тем более что у нас есть для этого все, в том числе и автотранспорт, мы мобильны. Врачи оказывают помощь на дому, медсестры делают забор анализов, причем работают не только на территории города, но и в районе. Центр изначально был рассчитан на работу со всем районом, это не VIP-учреждение, наше учреждение – для всех.

– С чем было связано решение открыть детский медцентр?

– Обслуживание детей – это особенная сфера, оно требует совершенно иного подхода! Возросло количество обращений пациентов детского и подросткового

возраста, в связи с чем возникла необходимость улучшения условий оказания медицинской помощи.

– Каковы жизненные ценности «Парацельса»?

– Основной принцип нашей работы – относиться к пациентам так, как мы хотели бы, чтобы относились к нам. Если говорить о детском центре, там главный девиз – больше улыбок, меньше слез. Мы делаем все, чтобы дети не боялись людей в белых халатах, чтобы, придя в центр, они не испытывали стресса.

– Рашид Балабекович, к вам вопросы более узкого свойства. Занимаются ли ваши кадры научной деятельностью, имеют ли научные степени?

– Начну с того, что не каждый частный медицинский центр может похвастаться такими специалистами! Большинство наших врачей имеют ученые степени и звания, прием ведут 4 заслуженных врача России, 2 доктора медицинских наук, 17 кандидатов медицинских наук. Клинический материал центра сотрудники активно используют в научных публикациях по разным направлениям, в диссертационных работах. Наши врачи постоянно повышают свой профессиональный уровень, участвуют в конференциях и вебинарах, внедряют новые методики в повседневную практику.

– Что вас побудило здесь работать?

– Будучи сотрудником ЦКБ №1 ОАО «РЖД», я в 2006 г. был приглашен на должность врача-хирурга, а в 2016 г. перешел сюда на основное место работы. Причиной такого шага послужила возможность реализовать себя на новом для меня направлении и воплотить свои идеи, работа в коллективе профессионалов, современная лечебно-диагностическая база. В центре созданы все условия для

самореализации и профессионального роста врачей.

Как уже сказал Василий Георгиевич, уровень текучести кадров в нашем центре низкий. Большинство врачей и медсестер работают с момента основания центра, и неслучайно многие совместители переходят к нам на постоянное место.

– Есть ли у вас уникальные услуги или предложения? Что-то, чего не делают в городских лечебных учреждениях?

– Уникальность нашего центра – в многофункциональности и комплексном подходе к обследованию и лечению пациентов. В стенах нашего центра пациент за короткий промежуток времени имеет возможность пройти законченный диагностический цикл, начиная от лабораторных методов исследования и заканчивая высокотехнологичными КТ/МРТ. По показаниям мы выполняем пункционные методы диагностики с морфологическим исследованием. Кроме того, выполняется практически весь спектр амбулаторных вмешательств с использованием современного хирургического инструментария. В послеоперационном и реабилитационном периоде активно используем физиотерапевтическое лечение, лечебную физкультуру, иглорефлексотерапию, гирудотерапию, классические и аппаратные виды массажа, мануальную терапию.

Уникальность нашего центра и в обеспечении преемственности в лечебно-диагностическом процессе. В экстренных случаях пациенты по скорой помощи госпитализируются в Истринскую или Красногорскую ЦРБ. Кроме того, у пациентов есть возможность госпитализации в Научно-клинический центр ОАО «РЖД» г. Москвы, являющийся нашим партнером. После выписки амбулаторное долечивание происходит у нас же, наши пациенты не брошены.



В нашем центре довольно успешно функционирует отделение профосмотров, где проходят предварительный и периодический медосмотры сотрудники близлежащих организаций.

– Что делаете для того, чтобы ваши сотрудники получали самую актуальную информацию о новых методиках лечения и препаратах?

– Наши доктора регулярно посещают конференции, выставки, семинары, вебинары. Материалы, полученные на образовательных мероприятиях, обсуждаются на планерках. С нами тесно сотрудничают кафедры медицинских вузов Москвы, проводятся выездные лекции. Интересные клинические случаи разбираются на клинических разборах.

– Как проходят клинические разборы? Это сугубо внутреннее мероприятие или в нем могут участвовать коллеги со сторон?

– На клинических разборах мы анализируем результаты обследования и лечения сложных пациентов, тактику ведения, в случае необходимости корректируем лечебно-диагностический алгоритм. Пациентов после выписки стараемся разбирать с привлечением лечащих врачей стационаров.

– Информация об интересных клинических случаях остается в стенах центра и у партнеров или вы ее транслируете еще куда-то для более широкого информирования коллег?

– В медицине никогда не поздно учиться, и мы охотно делимся материалами с коллегами из других лечебных учреждений. Кроме того, результаты нашей работы находят отражение в статьях медицинских журналов.

– Как на вашу деятельность смотрят государственные медицинские учреждения Истры?

– На мой взгляд, у нас сложились хорошие профессиональные отношения с Истринской, Дедовской, Красногорской и Волоколамской больницами. Чтобы оказывать качественную медицинскую помощь, мы все работаем в тесном взаимодействии. При этом каждый человек имеет право выбора, как и где ему лечиться: получить помощь по системе обязательного медицинского страхования или оплатить лечение из своих средств. Перед заключением договора этот момент с пациентом четко оговаривается.

– Есть ли у пациентов возможность оплачивать лечение через страховку?

– Основной контингент нашего центра – пациенты, получающие помощь по линии добровольного медицинского страхования и за наличный расчет. В системе обязательного медицинского страхования мы работаем только по КТ и МРТ-диагностике. К сожалению, количество выделенных квотируемых исследований ограничено, и мы стараемся равномерно распределить его на текущий год. Если мы не можем оказать эту помощь, извещаем об этом направившее лечебное учреждение с целью оказания содействия в дальнейшем своевременном обследовании. Заметим, что к нам обращаются не только жители Истры и Истринского района, но и других районов Московской области.

– Каким был прошлый год для компании? Какие изменения произошли внутри центра? Есть ли что-то новое в сфере законодательства, что повлияло на его работу?

– Прошедший год для нас знаменателен тем, что педиатрическая служба выделена в отдельный детский медицинский центр «Парацельск», оснащенный самым современным медицинским оборудованием и представленный командой профессионалов. Мы постоянно мониторим актуальные нормативно-правовые акты и с учетом этого вносим коррективы в нашу работу.

Перспективным направлением нашего дальнейшего развития считаем использование анестезиологического пособия в эндоскопии, хирургии, гинекологии, урологии, проведение химиотерапии по протоколам онкологических учреждений, развитие гериатрии, позволяющей уделять больше внимания пациентам пожилого возраста.

■ Елена Александрова





Надежда Перова

В структуре Торгово-промышленной палаты Московской области появился новый комитет по развитию предпринимательства в здравоохранении и медицинской промышленности, возглавила который генеральный директор АО «БИОМИР сервис» Надежда Викторовна Перова. О целях и задачах новой организации говорим с Надеждой Викторовной и директором департамента по содействию инвестициям и предпринимательским инициативам Торгово-промышленной палаты Московской области Еленой Владимировной Каныгиной.

НА ПОЛЬЗУ БИЗНЕСУ И МЕДИЦИНЕ

– Надежда Викторовна, расскажите предысторию создания комитета.

Н.П.: – Как руководитель наукоориентированного предприятия, я достаточно часто принимаю участие в мероприятиях, посвященных медицинской сфере. Так, мы приняли участие в работе конференции Московской областной думы по состоянию здравоохранения Московской области, на которую были приглашены руководители региональных компаний, производящих медицинскую продукцию. Было обсуждено множество вопросов, в том числе вопросы производства и регистрации медицинских препаратов. Каждый участник конференции выходил и эмоционально рассказывал о наболевших проблемах. Предприятия, производящие медицинские изделия в большинстве своем маленькие, с недостаточным финансированием, так что риск того, что эти выступления так и останутся просто эмо-

циональным выплеском, достаточно высок. Председатель комитета Мособлдумы по вопросам охраны здоровья, труда и социальной политики Андрей Голубев предложил создать некую «дорожную карту», в которой четко были бы обозначены все «слабые места» – от своевременной и правильной подачи необходимых документов до конкретных мер поддержки.

Это и стало первым шагом к отраслевому объединению предпринимателей Подмосковья.

– Какую роль в этом сыграла Торгово-промышленная палата Московской области?

– Торгово-промышленная палата поддержала нашу инициативу. Мы познакомились с директором департамента по содействию инвестициям и предпринимательским инициативам Еленой Каныгиной, которая отметила, что в предпри-

нимательском сообществе давно назрела необходимость создания такого отраслевого объединения.

– Главная проблема медицинских компаний-производителей – в чем она заключается, на ваш взгляд?

– Я бы назвала не одну, а комплекс проблем, среди которых – часто упоминаемая с подачей документов в Росздравнадзор для регистрации медизделий. В компании «БИОМИР сервис» знают о стандартах и регистрации все, мы неоднократно приглашались на заседания Совета Евразийской комиссии по здравоохранению и участвовали в разработке закона о медизделиях. Наши коллеги не столь осведомлены о требованиях, предъявляемых к документации, отсюда и внушительное число отказов в регистрации – порядка 80%.

Ну не любят и, самое главное, не умеют у нас люди готовить и собирать должным

образом документы. Поэтому требуется кто-то, кто сможет подсказать, научить производителей, как это сделать правильно и избежать стандартных ошибок. После объединения предпринимателей главным проводником и помощником в этом деле выступила Торгово-промышленная палата Московской области.

– Елена Владимировна, в чем главная цель создания комитета?

Е.К.: – Комитет создается с целью объединения предпринимательского сообщества медицинской отрасли Подмосковья для обсуждения проблем и выработки консолидированных предложений по решению данных проблем, доведение их до исполнительных и законодательных органов власти.

– Насколько охотно откликнулись предприниматели на предложение объединиться?

– Потребность в объединении предпринимателей данной отрасли возникла давно, просто долгое время не было никого, кто смог бы стать «локомотивом» в этом непростом деле.

Поскольку комитет создаётся как один из инструментов для диалога между бизнесом



и властью, и помимо предприятий и компаний, его членами являются ведущие эксперты медицинской промышленности, то вопрос, кто его возглавит, был принципиальным. Генеральный директор компании «БИОМИР сервис» Надежда Викторовна Перова – доктор биологических наук, ведущий эксперт медицинской отрасли, человек уважаемый и знающий не понаслышке о проблемах в этой сфере. Бизнес ее поддержал, избрав председателем и доверив представлять интересы от-

раслевого объединения в органах исполнительной и законодательной власти.

В рамках компетенции комитета проводить круглые столы и рабочие встречи, что позволяет решить насущные проблемы медицинской отрасли. Впереди предстоит еще много интересной работы, которая, несомненно, поспособствует дальнейшему развитию сферы здравоохранения Московской области.

■ Мария Башкирова



Елена Каныгина



НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА СТРАЖЕ ЗДОРОВЬЯ ЧЕЛОВЕКА

Открытие пенициллина, внедрение вакцинации, изобретение обезболивающего, рентгенография, компьютерная томография, трансплантация – это и многое другое позволяет спасти жизни сотням людей. Не будет преувеличением сказать, что даже самая обычная, правильно наложенная и зафиксированная повязка на ране может помочь вылечить человека и спасти ему жизнь. На сегодняшний день одним из самых крупных предприятий по производству самых разных видов раневых повязок является «Биотекфарм». Какие виды перевязочных материалов бывают, как осуществляется контроль качества сырья и в чем преимущество повязки перед обычным бинтом, мы узнаем от руководителей данного предприятия.

Александр Герштейн, исполнительный директор компании «Биотекфарм»

– Александр, расскажите про продукцию вашей компании, в чем ее уникальность?

А.Г.: – Каждый продукт в нашей большой линейке товаров неповторим. В целом, особенность продукции состоит в том, что она вся разработана и произведена при совместной работе с квалифицированными медицинскими сотрудниками, все наши повязки создавались или модернизировались под их непосредственным контролем. Мы всегда внимательно слушаем, что говорят хирурги, комбустиологи, то есть те специалисты, кто будет потом пользоваться нашими изделиями, применять их на практике. Когда мы начинаем разработку нового вида продукции, сначала его прорабатывают технологи, химики, другие узкие специалисты, затем мы отдаем исследования медицинским

сотрудникам, которые дают свою оценку или вносят коррективы. То есть в процессе производства мы основываемся на знаниях широкого круга специалистов.

Нередко сами медработники дают идеи, потому что они постоянно работают с этим материалом, видят и знают, как сделать ту или иную повязку удобнее и функциональнее, а мы эти идеи прорабатываем, анализируем и, если все соответствует нормам, то реализуем. И, конечно же, основное наше преимущество – это наличие внутри повязок лекарственных средств и натуральных компонентов.

– Где вы закупаете сырье?

А.Г.: – Практически 85% это отечественное сырье. Есть, конечно, составляющие, которые в России в принципе не производятся, но с каждым годом их становится меньше. Также с введением санкций воз-

никли некоторые проблемы с поставками из-за рубежа, в частности, парафина из Германии, но мы нашли отечественного производителя, который сделал продукцию качественнее, быстрее и дешевле. В этом деле нам санкции даже помогают, мы имеем возможность удешевить свою продукцию и сделать ее еще более доступной для потребителя.

– Расскажите об ассортименте ваших изделий.

А.Г.: – У нас очень широкий выбор различных перевязочных и фиксирующих материалов.

Один из основных – это повязка «Воскопран» – раневая повязка с различными лекарственными наполнителями. Допустим, все прекрасно знают лекарственные мази, ускоряющие процесс заживления. Так вот, это те же самые средства, только в

новой форме. Основу составляет сам перевязочный материал плюс натуральный воск, который проходит строгий контроль качества в нашей лаборатории.

Помимо этого, есть атравматичные сетки, основой которых выступает парафин, а уже непосредственно внутрь парафина помещаются такие лекарственные вещества, как лидокаин, химотрипсин или хлоргексидин, в зависимости от функции каждой повязки – обезболивание, обеззараживание или удаление некроза.

Существуют также гидрогелевые повязки – это повязки на основе воды, мы называем их «медуза», потому что они прохладные. Они есть с протарголом (это лекарственное вещество на основе серебра), с мирамистином и лидокаином. То есть тоже в зависимости от функционального назначения.

Еще один вид – это сорбирующие повязки, такие как «Медисорб», «Гемосорб», и с кровоостанавливающим эффектом. Есть инновационная повязка «Хитопран» на основе хитозана, разработана она в Саратове совместно с Саратовским государственным университетом и сотрудниками МГУ. Это высокотехнологичный материал, который растворяется на ране и представляет собой питательную среду для клеток, ускоряет регенерацию кожи и восстанавливает эпителий.

Помимо всего прочего, у нас есть большой ряд различных фиксирующих плас-



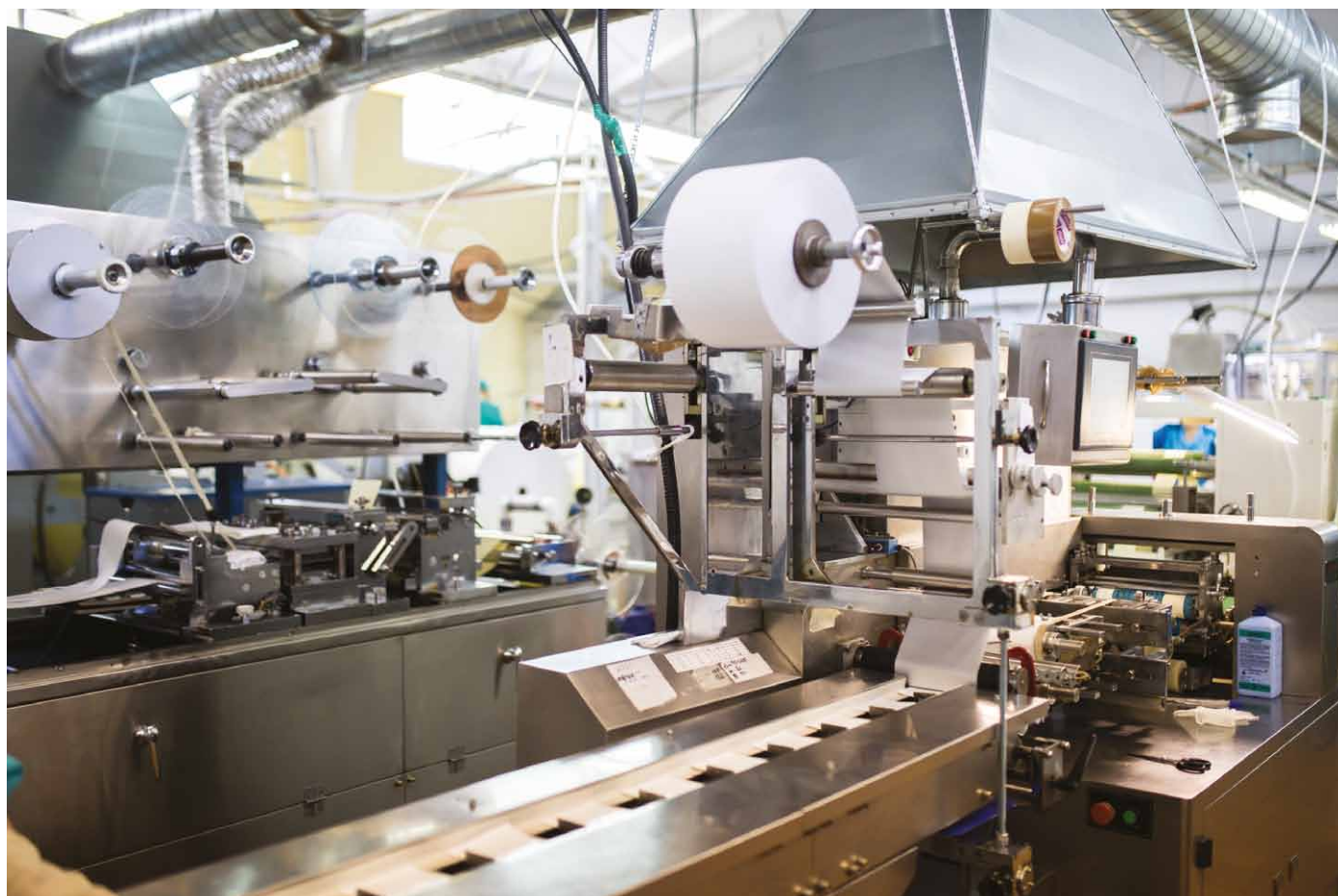
тырей, которые предназначены для закрепления всех вышеперечисленных повязок на месте раны. В этом году мы начали выпускать и уже наладили поставки в места реализации тканевого роликового пластыря, который также производят и многие иностранные компании, и некоторые российские. Но отличие у нас в том, что этот пластырь полностью соответствует ГОСТу, учтены все самые, казалось бы, незначительные показатели.

Таким образом, у нас есть и стандартная продукция, и лечебная – высокотехнологическая, основанная на инновациях. Мы стремимся выполнить все запросы рынка, и даже в простых, на первый взгляд, вещах, мы стараемся внедрить новые технологии. Это могут быть разработки еще

советских ученых, но просто раньше не хватало технологического прогресса для внедрения их в производство.

– Какие основные принципы компании вы можете назвать? В чем заключается ее миссия?

А.Г.: – Главный принцип нашей компании – качество! У нас медицинские изделия, предназначенные для лечения ран, и основная задача – не навредить. Соответственно, второй, не менее важный принцип, – это качественное оказание помощи. Для этого мы и проводим лабораторные исследования как входящего сырья, так и готовой продукции. Помимо этого, организовываем курсы обучения сотрудников, участвуем в конференциях,





* Перед применением ознакомьтесь с инструкцией.
О возможных противопоказаниях проконсультируйтесь со специалистом.

рассказываем о последних новинках, потому что только информированные специалисты могут создать изделия, оказывающие высококвалифицированную помощь. К сожалению, раневые повязки у нас в стране пока еще новинка, тогда как за рубежом их уже давно активно применяют. Но постепенно применение марлевых бинтов отходит на второй план, понимая и принимая удобство использования специализированных готовых стерильных перевязочных средств. Ну и третий принцип – это доступность.

Миссия же компании состоит в обеспечении пациентов и медицинского персонала эффективными и безопасными средствами лечения ран. Наш бренд «Все заживет!» как раз и отражает это. Мы стремимся, чтобы у всех все зажило!

Андрей Быков, исполнительный директор предприятия «Новые перевязочные материалы»

– Расскажите, сколько лет существует ваше производство? Чем оно интересно и чем отличается от других подобных предприятий?

А.Б.: – Мы занимаемся производством перевязочных материалов уже около 20 лет. Работают здесь более 100 человек, компания постоянно развивается и растет. Когда-то это все начиналось с одной повязки, сейчас в нашем ассортименте около 150 позиций: от самого обычного перевязочного материала до достаточно

КАЖДЫЙ ГОД ЗАКУПАЕТСЯ НОВОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ, СООТВЕТСТВЕННО,
ПАДАЕТ СЕБЕСТОИМОСТЬ, И РАСТЕТ
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ, И МЫ
ВЫХОДИМ НА ВСЕ НОВЫЕ И НОВЫЕ
УРОВНИ ПРОИЗВОДСТВА



сложных комбинированных, изобретенных нами же повязок. Другого подобного предприятия в России нет.

Каждый год закупается новое оборудование, соответственно, падает себестоимость и растет производительность, и мы выходим на все новые и новые уровни производства. В данный момент нашей мощности хватает, чтобы предложить свои услуги сторонним заказчикам и выйти на массовый аптечный рынок. Мы контролируем качество входящего сырья и исходящей продукции с помощью собственной лаборатории, своего персонала. И делаем это на высоком, мировом уровне.

– Чем уникально ваше оборудование и производство?

А.Б.: – Оборудование наше эксклюзивно, каждый станок был собран специально под нас, по особенному техническому заданию, для отдельно взятой операции, другого такого станка в природе не существует. А производство уникально тем, что на одном предприятии мы выпускаем широкую линейку перевязки, которая мо-



жет помочь в заживлении в самых разных случаях: от простых несложных ран до осложненных язв и пролежней. Притом на каждый этап заживления нужна своя особенная повязка. Все это требует большого

ассортимента и в большом количестве. Все это делается здесь, мы практически закрываем все основные направления.

– Как в таком большом предприятии решается кадровый вопрос? Есть ли дефицит сотрудников? Ваши сотрудники только местные жители?

А.Б.: – Большинство сотрудников – это местные жители. Нам нет необходимости искать людей на стороне, так как Сергиево-Посадский район, где расположено наше производство, достаточно развитый в технологическом плане. Здесь работают предприятия, которые были открыты еще в советское время, здесь есть НИИ, и уровень образования местных кадров вполне соответствует нашим требованиям.

– Проводите ли вы обучение персонала?

А.Б.: – Безусловно! Минимальный испытательный срок у нас 3 месяца, во время которого сотрудник проходит обучение и сдает ряд квалификационных заданий.

– Вы сказали, что контроль качества осуществляется вашей лабораторией, расскажите подробнее об этом процессе.

А.Б.: – В нашей продукции качество – это главное, потому что любая ошибка в технологическом процессе, в процессе подбора материалов может привести к проблемам со здоровьем. Это понимает каждый наш сотрудник, все люди серьезные, сознательные, ответственные. Испытательные три месяца он обучается производственным операциям, затем начинает работать в полную силу. На предприятии есть коллеги, которые работают с самого открытия, причём, я думаю, что таких больше половины. Эти люди знают весь процесс изнутри «от и до».

У нас выстроена четкая система контроля качества как входящего сырья, так и выпускаемого полуфабриката и, конечно,





готовой продукции. У нас есть собственная лаборатория, заведует ею доктор химических наук, и все сотрудники имеют большой опыт работы в данной сфере. Проверяется все! Каждый материал поступает к нам со своей документацией качества, в которой четко описана плотность, размеры, pH, химический состав сырья. И все эти заявленные в паспорте параметры мы проверяем: с помощью взвешивания, pH-метра, спектрофотометра, с помощью линеек и других средств измерения и контроля. Если всё соответствует, материал допускается в цех производства, если есть хоть какое-то несоответствие – материал возвращается поставщику.

– Планируете ли вы расширять производство?

А.Б.: – Как и любая бизнес-структура, мы стремимся к постоянному развитию и расширению. У нас есть планы по нескольким точкам роста как в традиционной, так и в инновационной перевязке. В этой же нашей лаборатории и в сопутствующих аккредитованных лабораториях постоянно создаются усовершенствованные виды перевязок, плёнок, новые виды клеевых материалов, которые более нежные и при применении менее травмируют кожу, швы пациента. Кроме этого, лекарственный ряд постоянно обновляется, мы за этим следим и постоянно создаем новые повязки, в которые можем поместить различные

лекарства, заживляющие препараты. Все наши изобретения запатентованы.

Если говорить конкретнее, то сейчас мы собираемся расширяться в двух направлениях: первое – традиционная перевязка, это рулонный пластырь, который массово используется у нас в стране. Мы специально изучили вопрос качества у всех производителей и создали свой собственный вид, аналога которому нет ни у кого. Это будет самый обычный пластырь, но выполненный из самых качественных материалов и с соблюдением всех требований ГОСТа. Это первое направление – массовое и простое. И второе направление – это сложное, многокомпонентное производство повязки с клеевым слоем, в который можно поместить любое лекарственное вещество, способствующее заживлению того или иного раневого процесса.

– Вы производите продукцию только для внутреннего рынка или же что-то идет на экспорт?

А.Б.: – У нас достаточно давно налажены рынки сбыта в страны ближнего зарубежья, но, конечно же, планы по дальнейшему расширению экспорта у нас есть. Есть лояльные к российскому рынку страны, такие как Вьетнам, Иран, Ливия, Сирия и другие. По всем этим направлениям работает наш дистрибьютор. Помимо этого, мы участвуем во многих иностранных и

международных выставках. Наша продукция интересует покупателей за счет того, что в ней содержатся натуральные компоненты.

Татьяна Юданова, заведующая лабораторией по контролю над качеством

– Татьяна Николаевна, расскажите, как проходит процесс проверки материала у вас в лаборатории?

Т.Ю.: – У нас проводится двойной контроль качества входящего сырья и конечной продукции, происходит это потому, что сырьевой рынок значительно расширился, появилось много поставщиков материалов, которые мы используем в нашем производстве, но некоторые могут не соответствовать тем критериям, которые требуются для производства медицинских изделий. Кроме того, за последние годы увеличилось количество методов, применяемых для первичной оценки качества сырья и материалов, которые используются в изготовлении нашей продукции. После первичного контроля мы выбираем подходящее в максимальной степени сырье и отдаем его в аккредитованные лаборатории, где уже осуществляется окончательная проверка по санитарно-химическим и токсикологическим признакам на соответствие ГОСТу, и только после этого мы используем его в производстве.

Наши медицинские изделия – это раневые повязки. При наложении повязки

на рану из неё выделяются различные вещества. Это могут быть как лекарственные препараты, которые вводятся предварительно в саму повязку, так и какие-то посторонние примеси, содержащиеся в текстильных материалах, используемых при ее изготовлении. Получив из них вытяжки, мы смотрим, какие примеси в них содержатся, в каком количестве и есть ли там какие-то посторонние добавки. Кроме того, для раны важен pH – это уровень кислотности повязки, его мы тоже контролируем.

На сегодняшний день одним из самых востребованных видов повязок являются повязки с пчелиным воском, и до недавнего времени пчелиный воск мы анализировали только в аккредитованных лабораториях по санитарно-химическим и токсикологическим признакам. А сейчас ещё здесь, у себя на заводе, ввели методики по определению подлинности пчелиного воска. И оказалось, из всего того количество воска, который нам предлагают использовать в наших изделиях, а получаем мы его несколько десятков видов, только единицы соответствуют всем необходимым критериям, которым он должен отвечать.

Еще одно из направлений – это исследовательские работы прикладного характера. Недавно нами был выполнен проект по силиконовым повязкам. А в настоящее время ведется работа совместно с медицинскими соисполнителями по изготовлению весьма актуального и



востребованного изделия, относящегося к дермопластике. Такая повязка будет использоваться для иммобилизации бактериофагов, так как они позволяют замедлить антибиотики.

– Существуют ли в России предприятия, которые уже занимаются таким производством?

Т.Ю.: – Дело в том, что сама эта тема не новая. Она была известна еще в 40-х годах, но почему-то большого развития не нашла

ни у нас в стране, ни за рубежом. Бактериофаги очень чувствительны к внешней среде, и было сложно создать им условия для выживания, а с развитием технологий это становится возможным. Мы проводим исследования с целью определения факторов, обеспечивающих стабильность и активность бактериофагов, иммобилизованных в структуру повязки в течение нескольких суток, которые необходимы, чтобы кожный трансплантат успел прижиться.

■ Елена Засименко





Нас это тревожит, потому что иностранным инвесторам даётся зелёный свет на российском рынке. В то же время отечественные заводы, которые давно работают, таких льгот не получают. Мы, конечно, и не просим, стараемся самостоятельно решать свои задачи и пытаемся быть на плаву. А китайские производители пришли, попросили преференции и сразу их получили.

– Иностранные компании периодически получают карт-бланш на рынке изготовления медицинских изделий. Почему так происходит, на ваш взгляд?

– Если говорить о нижегородской ситуации, это, скорее всего, финансовый интерес областного руководства. Они хотят инвестировать в область 3 млрд руб. на строительство нового завода, несмотря на то, что в данном регионе уже есть аналогичный завод с отечественным участием, без привлечения иностранного капитала. И он работает с 1992 года. Открыв в непосредственной близости второе подобное предприятие, чиновники почти убивают предшественника таким решением.

– Если это неизбежно, возможен ли регулирующий механизм, который поможет отечественному предприятию выжить, на ваш взгляд? Можно ли в процентном соотношении расписать сферу влияния каждого предприятия, чтобы сохранить набор интересов двух производителей?

– Затрудняюсь ответить, возможно ли это отрегулировать. Но есть рынок и его ёмкость, и наше правительство и Минпромторг владеет данными. Так вот, мощности всех производств, которые на сегодняшний день работают на российском рынке, хватает, чтобы перекрыть ёмкость рынка. И практически все заводы, их порядка 10, это отечественные производители.

Какой смысл отдавать льготы новому заводу с иностранным участием – это непонятно.

– Внутри емкости рынка производителей медицинских изделий какую долю занимает «Стерин»?

– Небольшую, если брать весь рынок, то это порядка 3-4%. Если рассматривать рынок, освоенный отечественными заводами, это порядка 10-15%.

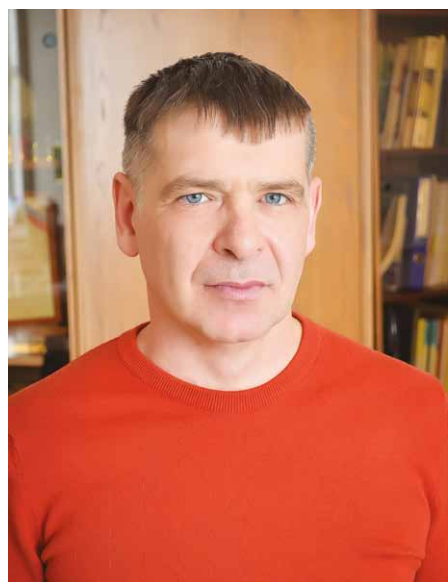
На сегодняшний день порядка 50-60% рынка – это зарубежные компании.

– И снова политика импортозамещения, о несовершенстве которой мы упомянули...

– Она очень непоследовательная. Например, в 102 Постановлении Правительства РФ говорится об ограничениях и распространении иностранных медицинских изделий для обеспечения государственных и муниципальных нужд через

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Медицина XXI века невозможна без одноразовых шприцев. Времена, когда подобные медицинские изделия везлись из-за рубежа, канули в Лету, и наши производители своими мощностями полностью перекрывают текущую потребность. Или нет? Об этом поговорим с генеральным директором завода-производителя одноразовых шприцев на российском рынке ЗАО «Стерин» Юрием Николаевичем Желонкиным.



– Юрий Николаевич, вы уже были героем одного из наших интервью чуть более года назад и высказывали мнение по поводу импортной продукции и выработки иностранными конкурентами методов противодействия в плане импортозамещения. За прошедший период есть изменения к лучшему? Что сегодня заботит вас как производителя медицинских изделий?

– Мы работаем на конкурентном рынке. Правительство периодически проводит финансовые вливания во вновь развивающиеся производства, причем не только с отечественными инвестициями. Сегодня государство рассмотрело возможность и находится в стадии принятия решения о строительстве нового завода в Нижегородской области, достаточно мощного, но с иностранным участием.



госзакупки. И шприцы там присутствуют. Мы можем полностью закрыть рынок нашими мощностями, но как всегда «дьявол кроется в деталях». Иногда организаторы торгов, скажем честно, лоббируют иностранных поставщиков.

– Как «Стерин» продвигает свою продукцию?

– На сегодняшний день у нас нет другого пути продвижения, кроме участия в государственных закупках. 99,9% нашего товара поставляется с

конкурса: либо через те, в которых мы участвуем самостоятельно, либо те, в которых участвуют наши представители в регионах. Небольшой объём поступает в аптеки вне конкурсов – сети закупают сами нашу продукцию.

Проблема в том, что в существующей системе торгов нет прописанных защитных позиций, согласно которым однозначно выигрывали бы отечественные производители. Более прозрачные торги будут на руку отечественному производству.

– На каком оборудовании работает «Стерин»?

– Мы начинали с того, что у нас были преимущественно европейские станки, но ввиду их высокой цены и жёсткой конкуренции с Китаем мы перешли на азиатские «машины»: Тайвань, Китай, Корея.

НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ У НАС НЕТ ДРУГОГО ПУТИ ПРОДВИЖЕНИЯ, КРОМЕ УЧАСТИЯ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПКАХ. 99,9% НАШЕГО ТОВАРА ПОСТАВЛЯЕТСЯ С КОНКУРСА: ЛИБО ЧЕРЕЗ ТЕ, В КОТОРЫХ МЫ УЧАСТВУЕМ САМОСТОЯТЕЛЬНО, ЛИБО ТЕ, В КОТОРЫХ УЧАСТВУЮТ НАШИ ПРЕДСТАВИТЕЛИ В РЕГИОНАХ.





– Оборудование российского производства в будущем – это из области фантастики?

– Этот вопрос риторический. У нас в стране, к сожалению, не развито станкостроение. Эта отрасль недостаточно стимулируется.

– А что с поставками металла для игл, мы также закупает импортное сырьё?

– Конечно, на сегодняшний день идёт не поставка металла, а поставка заготовки, полуфабриката для производства игл. Это 100% китайское сырьё.

– Как на вас отражаются санкции?

– Положительно. Чем больше санкций, тем лучше для нас. Любые барьеры и препятствия, адресованные нам, бумерангом бьют по экономике оппонентов. Они «стреляют себе в ногу», ограничивая свои компании для работы с нами. Это первое.

Второе: идёт снижение стоимости на-

НЕСМОТРЯ
НА ВСЕ ТРУДНОСТИ,
В БУДУЩЕЕ СМОТРИМ
С ОПТИМИЗМОМ

циональной валюты, что мы и наблюдаем каждый день. А доллар растёт, за счёт этого конкурентоспособность импорта падает, что играет на руку нам.

– На вашем заводе трудятся порядка 120 человек. И это же в большинстве научные сотрудники. Тяжело привлекать кадры на такое узкоспециализированное производство?

– В большинстве своем это технический персонал. Тяжело было лет 10 назад. В Луховицах и близлежащих городах найти подготовленный и технически грамотный персонал было практически невозможно. Все работали в Москве. Мы тогда построили общежитие и хотели привлекать людей из регионов.

После 2008 года, когда случился первый кризис, произошёл серьёзный отток специалистов из столицы обратно в регионы. И сейчас с кадрами у нас нет проблем. Зарплата конкурентоспособная и люди держатся за места.

– Как видите дальнейшее развитие «Стерин Medical Group»?

– Мы смотрим в сторону освоения новых медицинских изделий и уже начали двигаться в этом направлении. У нас широкая гамма продукции по шприцам, есть услуги по газовой стерилизации. И сейчас мы находимся на разных этапах получения технической документации для внедрения новых направлений. Несмотря на все трудности, в будущее смотрим с оптимизмом.

■ Ольга Шапиренко





«ОРТО-КОСМОС»:

ВОЗВРАЩАЮЩАЯ РАДОСТЬ ЖИЗНИ

«Ампутация? Нет, только не это! Лучшие смерть... Какое холодное, колючее слово!» – думал Алексей. Страшное слово даже снилось ему в виде какого-то стального, неопределенных форм паука, раздиравшего его острыми, коленчатými ногами.

Борис Полевой, «Повесть о настоящем человеке»

Эти строки были написаны в 1946-м, а описываемые в них события произошли ещё раньше, в годы Великой Отечественной. За 75 лет далеко продвинулся технический прогресс, да и отношение к инвалидам в обществе изменилось. И никого уже особенно не удивляет энтузиаст без ноги, забивающий голы, занимающийся бегом или велосипедным спортом. Но, несмотря на всё это, ампутация конечности остается для человека большой бедой и серьёзным испытанием.

И очень многое зависит от того, кого он встретит на этом трудном жизненном этапе: безразличных чиновников, слепо соблюдающих «букву закона», или искренне заинтересованных специалистов, делающих всё, чтобы удалить из жизни пациента ненужные барьеры.

Работающая для пациентов со всей России Научно-производственная

фирма «Орто-Космос» предлагает большое разнообразие комплектующих, позволяющих изготовить идеальный протез для повседневной жизни, работы или активных занятий спортом. Здесь работают не только высококлассные профессионалы, но и неравнодушные люди, видящие в каждом клиенте прежде всего человека, нуждающегося в поддержке.

СТАРТ ИЗ КОСМОГРАДА

А начиналось всё ещё в СССР, в далёком 1992 году. Модульное протезирование широко распространилось в мире. У нас же в стране продолжали мастерить протезы по старинке, предлагая лишь деревянные и шинно-кожаные изделия. Правительством Советского Союза была поставлена задача перейти на модульное протезирование. Для этого необходимо было внедрить отечественные стандартизированные модули, которые могли бы соединяться с модулями любых производителей. Правительство выпус-

тило соответствующее постановление, выполнение которого было поручено Министерству общего машиностроения, отвечавшему, в том числе, и «за космос». А министерство поставило такую задачу перед РКК «Энергия» им. С.П. Королёва. Ведь корпорация, базирующаяся в подмосковном Королёве и известная всему миру благодаря созданию космической техники, обладала мощным конструкторским бюро. Вот так и появилась НПФ «Орто-Космос», один из первых лицензированных центров РКК «Энергия».

В РКК была организована дирекция по этому направлению, созданы цех и конструкторский отдел, закуплено оборудование для производства модулей. Возникла необходимость в испытательном центре, проверяющем разработки в действии. Со временем испытательный центр вырос в самостоятельное предприятие.

Испытательный центр долгое время находился в Королёве. Но постепенно «Орто-Космос» вырос из занимаемого помещения, другого подходящего в наукограде не нашлось. Его поиски привели компанию в соседние Мытищи.

«ОРТО-КОСМОС» СЕГОДНЯ

Сейчас основное производство НПФ «Орто-Космос» находится в Мытищах, имеется дополнительный офис в Москве и филиал в Солнцево, созданные для того, чтобы сделать услуги доступней для москвичей и жителей южного Подмосковья. Кроме этого, по стране работают ещё несколько представительств в регионах. Они начали открываться два года назад: в Краснодаре, Симферополе, Калининграде, Томске, Екатеринбурге, Оренбурге, Кургане, Новокузнецке и обслуживают пациентов из своих регионов.

Основное мытищинское производство обслуживает и московское отделение. Сюда приезжают пациенты и из тех регионов России, где ещё нет представительств компании, а также те, кто хотели бы попасть именно сюда. Случается, приезжают и из ближнего зарубежья. На головном производстве работает 12 протезистов.

– Это очень много, среди протезных такая компания считается крупной, среди коммерческих российских она точно самая большая, – объясняют в «Орто-Космос». – На основном производстве изготавливается примерно 500 изделий в год, плюс ещё порядка 200 по филиалам. Все протезы индивидуальные, поэтому сроки их изготовления разные, но обычно – три-четыре недели. Такое количество изделий может показаться небольшим, но если представить, что за каждым из 700 изделий, выпускаемых за один год, стоит судьба человека, который благодаря нашему протезу может вернуть себе множество возможностей, которых был лишён из-за

болезни или травмы, эта цифра уже не покажется маленькой.

Кстати, в отличие от большинства областей производства, глобальных производителей индивидуальных протезов в мире вообще не существует.

ЗДЕСЬ ЗАНОВО УЧАТ ХОДИТЬ

В «Орто-Космос» работают врачи-ортопеды, реабилитологи, специалисты по лечебной физкультуре.

«Изготовление протеза априори должно включать обучение пользованию им, а если это протез нижней конечности, то обучению ходьбе на протезе», – уверены в компании.



Потеряв нижнюю конечность, человек достаточно быстро утрачивает навык ходьбы. И начинать протезирование и восстановление этого навыка необходимо как можно быстрее после ампутации.



К тому же рисунок ходьбы на протезе отличается от рисунка ходьбы на здоровой ноге. Пациента надо учить стоять и ходить заново, как маленького ребёнка. Причём – ходить правильно, потому что есть нюансы, зависящие от того, какая комплектация применялась при изготовлении протеза для конкретного пациента. Колённые модули, которые бывают разной конструкции, сильно влияют на рисунок ходьбы. Все фазы шага надо осваивать заново, и без специалиста пациент с этим не справится: будет прихрамывать, испытывать неудобство. Бывают случаи, когда из-за длительных сроков обеспечения протезами начинают происходить необратимые изменения в организме, и человек остаётся в инвалидном кресле просто потому, что получил протез не вовремя...

При компании «Орто-Космос» работает Школа ходьбы. Для пациентов с ампутацией нижней конечности три бесплатных занятия входят в стоимость протеза. Если требуются дополнительные уроки, принимается индивидуальное решение: когда специалисты видят, что проблемы связаны с нюансами их работы, количество бесплатных занятий может быть увеличено. В ином случае учёбу можно продолжить за плату. Стоимость занятия приемлемая – две тысячи рублей.

«Иногда к нам обращаются пациенты, получившие протез где-то в другом месте, с просьбой научить ходить, – рассказывают сотрудники школы. – В большинстве случаев протез выдают, а что с ним делать, никто не объясняет. Так на сегодня организована система обеспечения средствами технической реабилитации у нас в стране. Федеральный закон № 181-ФЗ от 24.11.1995 «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» гарантирует бесплатное обеспечение техническими средствами реабилитации. Согласно ему, пациенты без оплаты получают протезы. Но об обучении

правильному пользованию ими в законе ничего не сказано. Поэтому компанией «Орто-Космос» было принято решение: хотим, чтобы наша работа была качественной, а пациенты выходили от нас довольными, восстановившимися и в полной мере радовались жизни. Человек, получивший протез в другом месте, тоже может прийти учиться в нашу школу. Но это не так просто, потому что зачастую проблемы таких пациентов связаны не только с тем, что их не научили пользоваться протезом, но и с тем, что само изделие собрано неправильно и научиться

ЛУЧШЕЕ – ПАЦИЕНТУ

На сайте компании сказано, что её специалисты устанавливают протезы и протезные системы всех мировых производителей, представленных на российском рынке, в том числе из Исландии, США, Англии, Германии, Японии.

Однако импортируются именно модули, «запчасти»; протез, как индивидуальное изделие, изготавливается в России. А вот полуфабрикаты используются разные и подбираются именно те, которые в конкретной ситуации станут наилучшим решением для максимального восстановления.



правильно ходить на нём невозможно. Протез надо переделывать, а мы этого не можем, потому что из-за вмешательства в чужое изделие прекращается гарантия на протез. В этом случае мы рекомендуем обратиться к производителю, чтобы он исправил схему сборки протеза по гарантии. Мы стараемся максимально помочь любому человеку, который обращается к нам за помощью.

ТОНКОСТИ ПРОФЕССИИ

В перечень изделий, изготавливаемых в «Орто-Космос», входят не только протезы, но и ортезы – корсеты, аппараты на конечности, тьютора. Назначение всех этих изделий – помочь человеку, столкнувшемуся с проблемами здоровья, жить полной жизнью. Но если о том, что такое протез, известно любому, то понятие «ортез» уже нуждается в пояснении.

Так вот: протез – техническое средство реабилитации, которое восполняет функции утраченной конечности, устанавливается после ампутации; ортез же восстанавливает утраченную функцию сохранённой конечности. Например, нога сохранилась, но потеряла свою опорную функцию. В этом случае устройство надевается на неё сверху и позволяет восстановить функцию ходьбы.

Коленные модули, например, бывают четырёх групп: механические, пневматические, гидравлические и электронные. До недавнего времени на территории России производились только механические. Сегодня у нас уже производятся отличные пневматические коленные модули, начинается производство гидравлических коленок, вероятно, за ними в скором времени последуют и электронные, поскольку они делаются на базе гидравлических.

КТО ЗАПЛАТИТ ЗА ПРОТЕЗ?

Вопрос, невольно возникающий у читателя: сколько же это всё стоит, и кто в состоянии это оплатить?

Протезы все разные, из 500 изделий, изготавливаемых в «Орто-Космос» за год, нет двух одинаковых; существенные отличия имеют 200-250 модификаций. Протез голени может стоить от 150 до 800 тысяч рублей, в зависимости от функциональности используемых адаптеров, системы крепления, материалов, дополнительных устройств. В протезе бедра добавляются вариации, связанные с используемым коленным модулем и дополнительными адаптерами. Стоимость тут начинается от 200 тысяч, и, если включать в этот диапазон электронные протезы, то до 4,5 миллиона рублей.

«Орто-Космос» участвует в исполнении государственных контрактов на обеспечение инвалидов бесплатными протезами. На сегодня существует два механизма этого обеспечения.

Во-первых, через госконтракты, которые разыгрываются между производителями. Пациент пишет заявление в ФСС, и ему выдают направление на предприятие, которое по выигранному контракту бесплатно его протезирует.

Второй механизм: пациент самостоятельно приобретает протез и потом подаёт заявление в уполномоченные органы на компенсацию. Таким образом, можно не ждать заключения государственного контракта и получить протез максимально быстро. Однако существуют определённые условия и ограничения, из-за которых есть риск получить компенсацию не в полном объёме. И, конечно, человек должен иметь немалую сумму для самостоятельного приобретения протеза.

Первый механизм обеспечения тоже имеет свои существенные недостатки – получить можно только изделие, на которое заключён контракт. Зачастую же инвалиду требуется изделие, которого в контракте нет. К тому же сама процедура достаточно длительная.

В 2020 году ожидается вступление в силу третьего механизма. Сейчас проект соответствующего закона проходит этап согласования с различными ведомствами. Инвалиды получают возможность приобрести изделия с полной или частичной оплатой электронным сертификатом. Инвалиду будет оформляться электронный сертификат – электронная запись, привязанная к карте «Мир». И этой картой он сможет расплатиться за изделие. Ему не надо будет копить или занимать деньги или долго ждать.

КОГДА ЖДАТЬ НЕЛЬЗЯ

С долгим ожиданием, обычным сегодня, связана серьёзная проблема. Человек, столкнувшийся с ампутацией, кроме того, что она сама – большой стресс, ещё и попадает в тяжёлую ситуацию, когда его выписывают из больницы. Система обеспечения протезами у нас носит заявительный характер. ФСС начинает эту процедуру, когда инвалид обращается туда с заявлением. Прежде чем попасть в Фонд, человек должен пройти медико-социальную экспертизу, чтобы получить инвалидность. Одновременно оформляют «Индивидуальную программу реабилитации или абилитации инвалида», в которой много разделов, в том числе «Технические средства реабилитации», где перечисляются все изделия, назначенные инвалиду. Прежде чем он попадёт на МСЭ, проходит от 4 до 6 месяцев, потом 6-12 месяцев занимает ожидание, когда его обеспечат протезом через ФСС. Всё это

время человек обездвижен, что приводит к необратимым изменениям в организме. Чем длиннее срок, в который отсутствует нагрузка на культю, тем больше проблем при протезировании. Возникает контрактура – ограничение подвижности суставов. Для сравнения, в Европе процесс протезирования начинается ещё в больнице, сразу после ампутации. И европейские специалисты уже не помнят, что такое контрактура.

Долговременные усилия, в том числе и представителей компании «Орто-Космос», вскоре должны привести к законодательным изменениям порядка признания лица инвалидом. Если они вступят в силу, медицинское учреждение, где производится ампутация, в течение трёх дней будет обязано сообщить об этом в МСЭ, специалисты которой должны выехать в больницу, осмотреть пациента, присвоить ему статус инвалида и оформить программу реабилитации. По оптимистичным прогнозам, поправки могут вступить в силу уже этой весной.

В компании «Орто-Космос» существует проект, позволяющий решить проблему скорейшей «вертикализации» – путем установки временного протеза. Понимая, что пациенты и так в стрессовой ситуации не только морально, но и финансово, а услуга эта государством не оплачивается, здесь постарались временный протез сделать максимально дешёвым, к тому же его можно арендовать. Он не настолько функционален, как индивидуальное изделие, но функции вертикализации, возвращения опорной функции и удержания равновесия, нужные пациенту в первую очередь, выполняет. Все пациенты, которым посчастливилось поучаствовать в этой программе остались довольны и показывают хорошие результаты, быстро восстанавливая навык ходьбы. Важен и хороший психологический фон: люди видят, что ими занимаются, стараются помочь! Это временное решение: все ждут законодательных изменений. Но есть люди, которым помощь нужна прямо сейчас...

ПОДДЕРЖИВАЯ ПАРАЛИМПИЙЦЕВ И ВЕТЕРАНОВ

«Орто-Космос» давно сотрудничает с Паралимпийским комитетом, более 10 лет занимаясь спортивным протезированием. Первый заместитель генерального директора компании С.В. Головин неоднократно выезжал на Паралимпийские игры в качестве члена сборной по техническому обслуживанию протезов. Ведь во время соревнований с ними может случиться всякое, и надо, чтобы специалист был рядом. Представители компании выезжают и на всероссийские легкоатлетические соревнования спортсменов-инвалидов.

Протезы, предназначенные для занятий спортом, приспособлены для специальных

либо повышенных нагрузок, в зависимости от вида спорта. В лёгкой атлетике это, как правило, отражается на стопе. Такой протез – большая карбоновая пружина, на ней нет оболочки, имитирующей ногу, она больше похожа на лапу хищника, но помогает быстро бегать. Если речь о нагрузочных видах спорта, таких как метание ядра, или об игровых видах, там свои особенности.

К сожалению, и в механизме оплаты спортивных протезов существуют проблемы. Государство их не оплачивает, спортсмен вынужден приобретать на свои деньги, либо ему помогает какая-то организация. В случае с нашими паралимпийцами – это Паралимпийский комитет. Но он может покупать протезы только для членов сборной страны. А прежде чем стать её членом, человек должен долго тренироваться!

Но тут у него практически нет помощников. Редким счастливым исключением является Центр адаптивного спорта в Югре, с которым «Орто-Космос» сотрудничает. Но в целом по стране эта проблема остаётся открытой.

Ещё «Орто-Космос» оказывает протезно-ортопедическую помощь и поддержку военнослужащим, получившим ранения при исполнении долга перед Родиной. Сюда обращаются пострадавшие во время боевых действий. Начиналось ещё с ветеранов афганской войны, затем были ветераны чеченских. Сейчас это участники конфликта на Украине из Донбасса и Луганска. Последние – не граждане России, и их обслуживание зачастую оплачивают благотворительные фонды.

ГДЕ ЭТОМУ УЧАТ?

Хороший протезист должен найти наилучшее решение для каждой ситуации. Для этого требуется опыт плюс, понятно, хорошая профессиональная подготовка. К сожалению, система образования в этой сфере у нас сейчас не на высоте: почти не осталось учебных заведений, готовящих протезистов. К счастью, в Королёвском колледже космического машиностроения и технологий остался подобный факультет. Его создание в свое время стало частью решения поставленной правительством задачи. На первом этапе компания «Орто-Космос» активно участвовала в подготовке молодых специалистов. И даже переехав из Королёва, продолжает сотрудничать с факультетом, предоставляя студентам возможность стажировки, во время которой присматривает лучших для пополнения своего кадрового состава.

О НАГРАДАХ, ПЛАНАХ, ПЕРСПЕКТИВАХ

В 1999 году генеральный директор компании Владимир Степанович Головин получил Государственную премию в

области науки и техники за разработку передовых методов протезирования. Это очень высокая, но, конечно, не единственная награда компании. В последние годы усилилась поддержка отечественных производителей со стороны Министерства промышленности и торговли, в том числе через департамент социальной промышленности. Уже три года министерством проводится форум под названием «Надежда на технологии».

В позапрошлом году генеральный директор «Орто-Космос» В.С. Головин стал его лауреатом. В прошлом году его первый



заместитель получил премию «За личный вклад» на этом же форуме. Тогда же министром промышленности и торговли был осуществлён торжественный запуск новой производственной площадки – «Орто-Космос» переехал в новое здание, было закуплено новейшее оборудование.

Здесь очень надеются на скорейшее изменение законодательства. После внедрения электронного сертификата инвалиды смогут самостоятельно выбирать компанию, которой доверяют выполнение столь важной для всей их дальнейшей жизни услуги. А в том, что многие выберут «Орто-Космос», его сотрудники не сомневаются.

■ Подготовила Елена Александрова



Будем делать все, что от нас зависит, чтобы изменить медицинскую индустрию России к лучшему

«Юнимед», один из лидеров отечественного рынка приборов и расходных материалов для клинической лабораторной диагностики, в этом году отмечает свое двадцатипятилетие. О достижениях компании, особенностях рынка и проблемах индустрии говорим с основателем и генеральным директором «Юнимед» Александром Шибановым.

ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА СРЕДИ ПЕРВЫХ

– Александр Николаевич, ваше детство скоро отметит юбилей. Чего удалось добиться за эти годы? Какие успехи оказались важными в масштабах всей страны? Какие вехи в развитии лабораторной диагностики России можете выделить, и какую роль в развитии отрасли играют ваши предприятия сейчас?

– Четверть века – немалый возраст для компании, тем более в нашей стране.

Начинали мы в составе семи человек и размещались в двух небольших ком-

натах во ВНИИИМТ, который в то время еще располагался на ул. Касаткина, 3. Занимались поставками зарубежной техники и реагентов. Но уже в самые первые годы нашей работы мы старались максимальное внимание уделять той, тогда еще немногочисленной, продукции, которая производилась отечественными компаниями.

Сейчас «Юнимед» – это группа компаний, в которую входят торговая, производственная и сервисная организации. В общей сложности все они расположены на площадях более 3000 кв. м.

Думаю, главный результат, которого мы достигли за 25 лет нашей работы, – это создание коллектива специалистов. У нас работают одни из лучших профессионалов в области маркетинга и продаж, талантливые инженеры, исследователи и разработчики новых медицинских изделий, инженеры и организаторы производства. Немало наших бывших сотрудников успешно трудится в других компаниях. Недаром бытует мнение, что «Юнимед» – это кузница кадров для организаций, работающих в сфере лабораторной диагностики.

Если говорить о веках, то следует сказать, что материально-техническая база лабораторной службы здравоохранения страны 25 лет назад и сегодня – принципиально разные. В то время в лабораториях практически не было гематологических и биохимических анализаторов и многой другой техники, которая сегодня присутствует практически в каждой лаборатории. Большая часть лабораторных исследований выполнялась примитивными ручными методами. И я могу с уверенностью и гордостью сказать, что в оснащении лабораторий России современной техникой «Юнимед» сыграл далеко не последнюю роль. Сегодня во многих лабораториях страны есть хотя бы один современный прибор, который поставила наша компания. Мы снабжаем тысячи лабораторий наборами реагентов и расходными материалами своего производства, а также производства российских и зарубежных компаний.

В ОСНАЩЕНИИ ЛАБОРАТОРИЙ РОССИИ СОВРЕМЕННОЙ ТЕХНИКОЙ «ЮНИМЕД» СЫГРАЛ ДАЛЕКО НЕ ПОСЛЕДНЮЮ РОЛЬ. СЕГОДНЯ ВО МНОГИХ ЛАБОРАТОРИЯХ СТРАНЫ ЕСТЬ ХОТЯ БЫ ОДИН СОВРЕМЕННЫЙ ПРИБОР, КОТОРЫЙ ПОСТАВИЛА НАША КОМПАНИЯ.

– **Основав «Юнимед», вы поставили перед собой задачу, которую многие считают неподъемной. Что подтолкнуло к решению начать производственную деятельность? В самом начале бывало ли так, что вы сомневались в своих силах?**

– Подтолкнуло нас начать производственную деятельность следующее обстоятельство. Когда мы стали уже достаточно крупной торговой компанией, снабжавшей большое число лабораторий приборами, реагентами и расходными материалами, преимущественно импортными, мы нередко сталкивались со следующей проблемой. Лаборатория крайне нуждается в современном приборе или наборе реагентов, но эта продукция в стране не производится, а импортная очень дорогая. И тогда мы начали заниматься собственными разработками приборов и наборов реагентов. Сегодня наше предприятие «Эйлитон»



выпускает современные анализаторы мочи, биохимические анализаторы, наборы реагентов для биохимических исследований, средства взятия крови для проведения клинических лабораторных исследований. Мы построили производственный корпус в особой экономической зоне «Дубна», в котором нам уже не хватает площадей, и нам приходится дополнительно арендовать их в помещениях ОЭЗ «Дубна».

В отношении сомнений в своих силах скажу так. Если бы мы в самом начале знали, какие проблемы нам придется решать на пути создания своего производства, то, наверное, и не начали бы это дело. Так что очень хорошо, что мы в свое время не сомневались в своих силах, а когда ввязались в это дело, то назад уже пути нет, приходится идти вперед невидя ни на какие трудности.

– **Что можете назвать знаковыми для компании событиями в последние несколько лет? На что они повлияют в дальнейшем?**

– Знаковым для нашей группы компаний событием последних лет, безусловно, явилось интенсивное развитие нашего производственного предприятия «Эйлитон», получение им статуса резидента особой экономической зоны «Дубна», о чем я уже упоминал, и строительство производственного корпуса там. Все это привело к многократному увеличению объема производства продукции.

Сейчас «Эйлитон» – это основная наша забота, мы вкладываем все средства в его развитие. На его базе ведутся перспективные НИОКР, там же сосредоточены новые производственные мощности нашей группы компаний. В ближайшее время получим для него комплекс оборудования для производства игл для вакуумных

пробирок. Когда-то мы были первыми в России производителями вакуумных пробирок, потом за нами пошли другие компании. Теперь будем первыми, кто начнет производить такие иглы.

ПОЛГЕКТАРА ДЛЯ РАЗВИТИЯ

– **Давайте поговорим о вашей производственной площадке в Дубне. Почему именно там и насколько удачным, с вашей точки зрения, оказалось решение разместить там производство?**

– Это очень хорошая тема. Я считаю, что особая экономическая зона в Дубне – одно из наиболее удачных решений нашего правительства, направленное на развитие отечественной промышленности. Из малого бизнеса вырастить конкурентоспособную компанию мирового уровня без активной поддержки государства невозможно. Когда мы выиграли тендер на разработку и организацию производства вакуумных пробирок по федеральной





– Какие проекты вашей группы компаний вы считаете наиболее интересными?

– Это немного не та постановка вопроса. Мы не представители академической науки, а коммерческая компания и должны, в первую очередь, развивать производство и получать прибыль. Поэтому нужно говорить, скорее, о первоочередных задачах в этом направлении. Приоритетом на данный момент является увеличение производства и продаж вакуумных пробирок и пробирок для взятия капиллярной крови. Этот процесс уже идет, скоро мы получим еще одну линию из Италии и сможем нарастить объем выпускаемой продукции. Начало производства специальных игл для взятия венозной крови в вакуумные пробирки значительно повысит нашу конкурентоспособность на рынке. В отделе НИОКР нашей компании ведутся разработки очень нужных нашим лабораториям

ства наших собственных технологических процессов. И на всех этапах производства – неважно, опытного или серийного – процесс контроля очень строгий. Это недешево, но по-другому нельзя.

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЛАБОРАТОРНОЙ ДИАГНОСТИКИ: НЕ ТАК ПРОСТО, КАК МОЖЕТ ПОКАЗАТЬСЯ

– Если какая-нибудь фирма захочет составить вам конкуренцию, не имея вашего опыта, удастся ли ей это? Ведь в настоящий момент технологии шагнули весьма далеко.

– Во многих сферах, в том числе в нашей отрасли, прийти с улицы и начать что-то производить практически невозможно. Во-первых, нужно очень хорошо знать рынок. Я, например, лабораторной диагностикой занимаюсь более 30 лет, начинал еще во времена Советского Союза. Затем нужно разработать то, что востребовано. А это непростая задача. Наша продукция – очень наукоемкая. Тут задействовано множество отраслей знания: точная механика, электроника, химия, биохимия, молекулярная и клеточная биология, программирование и многое другое. И разработка каждого нового продукта требует времени и усилий многих специалистов, немалых средств. И тут очень важно, чтобы специалисты в коллективе имели хорошие знания, высокую квалификацию и стремились к одной общей цели.

СЕЙЧАС «ЭЙЛИТОН» – ЭТО ОСНОВНАЯ НАША ЗАБОТА, МЫ ВКЛАДЫВАЕМ ВСЕ СРЕДСТВА В ЕГО РАЗВИТИЕ. НА ЕГО БАЗЕ ВЕДУТСЯ ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НИОКРЫ, ТАМ ЖЕ СОСРЕДОТОЧЕНЫ НОВЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ НАШЕЙ ГРУППЫ КОМПАНИЙ.

целевой программе, остро встал вопрос размещения производства. Мы тогда располагались на арендованных площадях и прекрасно понимали, что надо искать другое место. Для изготовления вакуумных пробирок нужны чистые помещения, есть еще ряд требований, которые сложно выполнить, когда ты не владелец здания. В ходе поиска решения мы узнали об ОЭЗ «Дубна» и поняли, что именно она нам и нужна. Если организация производственного предприятия в Московской области, к примеру, требует огромного количества бумаг и времени, в ОЭЗ, как только мы защитили свой бизнес-план в Минэкономразвития России, тут же получили свои полгектара и начали строить завод – без каких-либо проволочек. В непосредственной близости от нашего участка уже были проложены все необходимые коммуникации, так что дело оставалось за малым. Вскоре, после того как запустили производство, выкупили свой участок. ОЭЗ – очень правильное решение, их надо развивать значительно шире, чем в данный момент. Сейчас в Дубне, кстати, два участка ОЭЗ уже заняты, и идет подготовка третьего.

приборов и наборов реагентов.

Вторая очень важная задача – обеспечение качества выпускаемой продукции на высочайшем уровне. Это непростая задача, ведь приходится контролировать и качество комплектующих, которые мы закупает у других компаний, и стабильность каче-



Особая экономическая зона в Дубне – одно из наиболее удачных решений по развитию отечественной промышленности. Из малого бизнеса вырастить конкурентоспособную компанию мирового уровня без активной поддержки государства невозможно.

В нашей стране есть немало научных коллективов, в которых проводятся очень интересные и важные исследования, которые могли бы послужить основой для создания инновационных приборов и методов лабораторной диагностики. Но большая часть этих научных результатов остается нереализованной по одной при-



чине: в стране нет предприятий, которые располагали достаточными ресурсами для доведения научной разработки до коммерческого продукта, организации серийного производства и вывода инновационного продукта на внутренний и внешний рынки. Наша компания и ряд ей аналогичных пытается в меру своих возможностей решать задачу инновационного развития отечественной медицинской промышленности. Мы сотрудничаем с учеными МГУ и ряда других научных центров страны.

ОТ ТОРГОВОЙ КООПЕРАЦИИ – К СОБСТВЕННОМУ ПРОИЗВОДСТВУ

– А что касается диалога с иностранными коллегами?

– Они не делятся секретами, нам приходится до всего доходить самим. Это вполне понятно, ведь разработки стоят больших денег. Связь хорошо налажена в формате торговых отношений, мы поставляем в Россию продукцию ряда зарубежных компаний. Из Швеции, например, – гематологические анализаторы и реагенты,

из Южной Кореи – анализаторы мочи и тест-полоски, из Германии – анализаторы глюкозы. Делаем мы это потому, что их не производят в России. Однако хочу отметить, что, начав когда-то продавать корейские анализаторы мочи, мы сейчас производим их сами, причем разработали, на наш взгляд, более продвинутые конструкции приборов. Тест-полоски пока для нас более сложная задача, но, вероятно, ее мы тоже со временем решим. В Дубне у нас уже смонтирован участок для производства реагентов для гематологических анализаторов.

Мы ставим перед собой задачу разрабатывать и производить основные виды лабораторной техники и реагентов, которые в России востребованы, но пока не производятся. Скорее всего, это придется делать в кооперации с другими компаниями, т.к. в одиночку это очень дорого, долго и сложно.

НАЧАВ КОГДА-ТО ПРОДАВАТЬ
КОРЕЙСКИЕ АНАЛИЗАТОРЫ
МОЧИ, МЫ СЕЙЧАС ПРОИЗВОДИМ
ИХ САМИ, ПРИЧЕМ РАЗРАБОТАЛИ,
НА НАШ ВЗГЛЯД,
БОЛЕЕ ПРОДВИНУТЫЕ КОНСТРУКЦИИ
ПРИБОРОВ

Сейчас мы работаем над перспективным проектом вместе со специалистами химфака МГУ, я надеюсь, что доведем его до практической реализации.

Выпуск нового продукта – непростая задача и формально, и практически. Мы должны пройти все испытания, получить регистрационное удостоверение – на это уходит год, а то и больше, и только потом начать производство.

СПРОС РОЖДАЕТ... ПРОИЗВОДСТВО

– Химические составляющие для своей продукции вы берете в России или за рубежом?

– Пока в основном они зарубежного производства, в России на данный момент многое, что нам необходимо, пока не производится. Этому есть объективная причина – производителю нужно видеть, что на рынке есть спрос на определенную продукцию. Если его нет, ее нет смысла производить. Специальные ферменты, другие химические соединения, нужные нам материалы и комплектующие в нашей стране не производили никогда, т.к. на них не было спроса, поэтому мы их сейчас импортируем. Но хочу отметить,





– Прогнозы давать на будущее отечественной промышленности – это не мое дело. Я и мои коллеги делаем все, чтобы это будущее было достойным.

Что касается остального, научная и клиническая медицина сегодня развиваются исключительно быстрыми темпами, каких еще в истории не было. Во многом эти темпы развития обеспечены очень бурным развитием медицинской техники и технологий. И среди них особое место занимают методы и техника клинических лабораторных исследований. Томограф и УЗИ позволили заглянуть врачу внутрь организма человека на макроуровне. Методы лабораторной диагностики позволяют изучать организм человека на микро- и молекулярном уровне. Именно благодаря методам лабораторной диагностики стало понятно, как функционируют различные клетки организма человека, как эти клетки взаимодействуют между собой, как функционирует иммунная, эндокринная системы, как происходит кроветворение. И, что очень важно, стали понятны причины и динамика возникновения многих заболеваний, включая онкологические.

Поэтому очень важно, чтобы в нашей стране развивалось производство приборов и широкого спектра наборов реагентов для клинической лабораторной диагностики. Пока, к сожалению, отечественное здравоохранение находится в недопустимо жесткой зависимости от поставок из других стран.

Очень важно, чтобы в нашей стране развивалось производство приборов и производство широкого спектра наборов реагентов для клинических лабораторных исследований. Пока, к сожалению, отечественное здравоохранение находится в недопустимо жесткой зависимости от поставок из других стран.

Во всем мире в медицинской промышленности четко просматривается глобальная тенденция концентрации ресурсов финансовых, интеллектуальных и производственных на наиболее важных направлениях. Объединение ресурсов различных компаний для реализации в прорывных направлениях, вплоть до слияния, происходит постоянно. К сожалению, в нашей стране эта тенденция практически не наблюдается. И это один из серьезных факторов, сдерживающих развитие отечественной медицинской промышленности.

что, если отечественные производители видят, что определенная потребность есть, они начинают задумываться, не заняться ли ее удовлетворением. Так, например, когда мы начали производить вакуумные пробирки, сначала мы импортировали комплектующие. Сейчас мы ведем переговоры с рядом компаний, чтобы эти комплектующие производились у нас в стране. Когда появился спрос, фирмы, занимающиеся литьем из полимеров в России, осознают, что есть возможность сбыта и есть перспектива для развития производства. Мы, как производитель конечного продукта, создаем поле притяжения вокруг себя, меняем рынок комплектующих, подталкиваем потенциальных поставщиков к расширению ассортимента, а, следовательно — к развитию предприятий. Это постепенный процесс. Развивая свое производство, мы, таким образом, содействуем развитию в стране целого ряда других отраслей.

Мы как производитель конечного продукта создаем поле притяжения вокруг себя, меняем рынок комплектующих, подталкиваем потенциальных поставщиков к расширению ассортимента, а, следовательно — к развитию предприятий. Это постепенный процесс. Развивая свое производство, мы, таким образом, содействуем развитию в стране целого ряда других отраслей.

ИНЖЕНЕР ДЛЯ ЛАБОРАТОРИИ: ПОДГОТОВЬ САМ

– А как обстоят дела с подготовкой кадров именно в вашей сфере?

– Это большая проблема, я много лет о ней говорю. Лаборатория в больнице — самое насыщенное техникой место: всевозможными анализаторами, центрифугами и прочим. Но в России ни один вуз не готовит инженеров по лабораторной технике. У нас в стране примерно 8 тысяч лабораторий и крупных медицинских центров, где лабораторной техники — огромное количество. Ее надо обслуживать, наладивать, ремонтировать. Нам таких специалистов приходится растить самим, взять их больше неоткуда. Берем инженера, если так можно сказать, стерильного в области лабораторной техники, который о ней мало что знает, и за какое-то количество лет делаем его специалистом. У нас есть такие ребята из МГТУ им Н. Баумана и МФТИ, который я сам заканчивал. Пока, к сожалению, на уровне государства системного решения этой проблемы нет. Кадры для научных исследований в лабораторной сфере тоже никто не готовит, хотя, как я уже говорил, эта сфера супер-наукоемкая.

У НАС В СТРАНЕ ПРИМЕРНО 8 ТЫСЯЧ ЛАБОРАТОРИЙ И КРУПНЫХ МЕДИЦИНСКИХ ЦЕНТРОВ, ГДЕ ЛАБОРАТОРНОЙ ТЕХНИКИ — ОГРОМНОЕ КОЛИЧЕСТВО. ЕЕ НАДО ОБСЛУЖИВАТЬ, НАЛАЖИВАТЬ, РЕМОНТИРОВАТЬ. И МЫ ТАКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ У СЕБЯ РАСТИМ САМИ, ВЗЯТЬ ИХ БОЛЬШЕ НЕОТКУДА.

ПОЛОЖЕНИЕ ИНДУСТРИИ СЕГОДНЯ

– Что происходит в медицинской отрасли России сейчас? По-вашему, прогноз на ее будущее позитивный или негативный?

БЕЗ ГОСПОДДЕРЖКИ РЕШИТЬ ЗАДАЧУ В КОРОТКОЕ ВРЕМЯ НЕ УДАТСЯ

– По вашему мнению, господдержка производителей медтехники и лекарственных средств на данном этапе может быть названа успешной? Или требуются серьезные доработки?

– Государство оказывает поддержку отечественным производителям. В недавнем прошлом и сейчас реализуется ряд программ, направленных на ускоренное развитие медицинской промышленности страны. Однако для решения в короткие сроки задачи значительного замещения импортной продукции изделиями отечественными этого недостаточно.

В стратегии развития медицинской промышленности и в федеральной целевой программе «Фарма 2020» предусмотрено, что к 2020 году доля отечественных медицинских изделий на внутреннем рынке должна составить не менее 40%. В настоящее время этот показатель немного превышает 20% и маловероятно, что за оставшееся время он достигнет целевого значения.

Каждый год весной проходит съезд работников фармацевтической и медицинской промышленности, на которых мы обсуждаем пути развития нашей отрасли.

Если руководители всех ветвей власти нашего государства действительно признают здравоохранение одной из важных сфер национальной безопасности страны и считают необходимым радикально снизить зависимость этой важной сферы от импорта, то на какое-то время необходимо создать особые благоприятные условия для развития отечественной промышленности. В качестве примера можно привести сельское хозяйство.



После введения государством контрсанкций, ограничивающих доступ на наш рынок зарубежной сельхозпродукции, наше сельское хозяйство стало расти небывалыми темпами и по многим видам продукции полностью заменило импорт. Почему бы не сделать то же самое в сфере производства медицинских изделий? Я не призываю отказаться от инновационных высококачественных импортных медицинских изделий. Но нам не понятно, почему при наличии отечественных медицинских изделий, по своим характеристикам ничуть не уступающим зарубежным аналогам, лечебные учреждения по-прежнему закупают импортные изделия. Ежегодно из экономики страны уходит более 250 млрд руб. бюджетных денег зарубежным компаниям.

ЗАЛОГ УСПЕХА – КОМАНДА

– Расскажите, пожалуйста, секрет: что помогло вам успешно преодолевать

трудности на протяжении 25 лет существования компании? И что собираетесь делать дальше? В будущее смотрите с оптимизмом?

– Трудностей было много, и по совершенно разным вопросам, но мы справились с большей частью из них, а с другими боремся сейчас. Без сложившегося за это время коллектива сделать это эффективно, думаю, было бы невозможно. Я уже отмечал, что у нас первоклассная команда специалистов. Вот эти люди и помогли пройти огонь, воду и медные трубы.

У нас много интересной работы и много планов, которые нужно претворить в жизнь. Скучать некогда, а тревожиться наперед нет смысла. Будем продолжать делать все, что от нас зависит, чтобы изменить медицинскую индустрию в России к лучшему.

■ Ульяна Кухтина





ЮРИЙ ПРОХОРОВ:

Город Жуковский всегда был научным центром, на территории которого сосредоточены самые известные научные предприятия авиационной направленности. Однако в последние годы он совершил настоящий рывок. В 2007 году Жуковскому присвоен статус наукограда, в 2008 году Президент Российской Федерации Владимир Путин подписал указ о создании здесь Национального центра авиастроения. На протяжении двух лет на территории наукограда функционирует аэропорт, принявший в 2018 году более 1 миллиона человек. Конечно, многое из этого не было бы возможно без эффективного управления. О том, как удалось превратить Жуковский в инвестиционно привлекательное место, рассказал глава города Юрий Вячеславович Прохоров.

“ Впереди много работы, но я уверен, что мы достигнем высоких результатов ”

– Расскажите, насколько органично вы себя чувствуете на посту главы города? Вы предприниматель, а должность предполагает множество формальностей, соблюдения регламента, бюрократических процедур.

– Да, я имел опыт работы, связанный с предпринимательской деятельностью, которая, к слову, также предполагает соблюдение определенных процедур, формальностей и регламентов. Без этого не построить успешный бизнес. В то же время работа в сфере предпринимательства научила меня не подстраиваться под существующие условия, а искать пути их улучшения и в дальнейшем реализовывать.

В администрации Жуковского я работаю с 2013 года: сначала в качестве заместителя главы, с 2014 года – в должности руководителя администрации. Поэтому

сказать, что я из бизнеса сразу пришел на пост главы города, нельзя. За предыдущие пять лет я получил большой опыт управления такой сложной структурой, как администрация муниципалитета.

– Больше двух лет прошло с открытия аэропорта Жуковский. Каковы основные итоги его работы за это время? Известно, что много проблем возникало с его названием. Как они сейчас разрешаются?

– Аэропорту, на мой взгляд, удалось успешно решить все задачи, стоявшие на первом этапе реализации проекта: к сотрудничеству были привлечены российские и иностранные авиакомпании, сформирована первоначальная международная маршрутная сеть. За последний год заметно вырос пассажиропоток: в 2017 году он составлял 425 тыс. человек,

в 2018 году уже – 1 млн 161 тыс. человек. Второй год подряд аэропорт Жуковский становится победителем престижной отраслевой премии «Воздушные ворота России».

“ Аэропорту, на мой взгляд, удалось успешно решить все задачи, стоявшие на первом этапе реализации проекта: к сотрудничеству были привлечены российские и иностранные авиакомпании, сформирована первоначальная международная маршрутная сеть. ”



В 2019 году аэропорт вступает в новую фазу развития: завершается строительство современного грузового терминала, начинается проектирование дополнительной пассажирской инфраструктуры. В 2020 году существующий пассажирский терминал будет расширен с 17 до 40 тыс. кв. метров, появятся новые места для стоянки воздушных судов. На территории аэропорта также планируется построить

рассматривались. Единственная трудность была связана с необходимостью соблюдения всех юридических процедур, что потребовало определенного времени. Вопрос был закрыт окончательно в ноябре 2017 года, когда Председатель Правительства Российской Федерации Дмитрий Анатольевич Медведев подписал распоряжение о присвоении аэропорту названия «Жуковский».

посещений организаций малого бизнеса в сфере промышленности. Администрация оказывает также имущественную и финансовую поддержку – так, за счет бюджета городского округа на конкурсной основе предоставлены субсидии: субъекту малого и среднего предпринимательства, а также организации, образующей инфраструктуру поддержки МСП. Более того, по итогам 2018 года администрацией г.о. Жуковский обеспечено осуществление закупок у МСП путем проведения тендеров в объеме более 70% от общего объема закупок для муниципальных нужд, осуществленных в г.о. Жуковский.



гостиницу, деловой центр, расширить спектр предоставляемых пассажирам услуг. В целом я считаю, что у аэропорта большой потенциал.

Если говорить о названии, менеджмент компании «РАМПОРТ АЭРО» (управляющая компания аэропорта) изначально планировал присвоить аэропорту имя «Жуковский», название было одобрено жителями города. Работа в этом направлении началась еще до официального открытия, иные варианты вывески на терминале, насколько мне известно, не

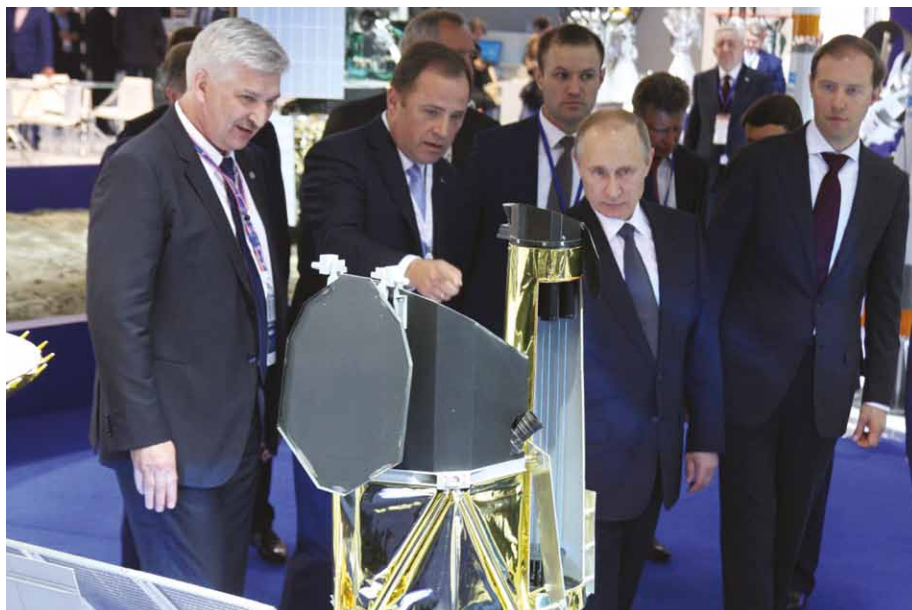
– Расскажите о сотрудничестве власти и предпринимателей. Легко ли развиваться молодому предпринимателю в городе?

– В Жуковском активно развиваются малые и средние предприятия, роль которых в экономике муниципалитета нельзя недооценивать. В городе на конец 2018 года зарегистрировано 4960 субъектов малого и среднего предпринимательства. По сравнению с 2017 годом прирост составил 21,41%. В 2018 году руководством города проведено 26 встреч с бизнес-сообществом, 5 из которых – в рамках выездных

– Ежегодно у вас проходят авиашоу МАКС, в позапрошлом году ему исполнилось 25 лет. Какие страны и компании принимали участие, кто будет представлять свою технику на авиашоу в этом году?

– Предыдущий авиасалон «Макс-2017» проходил в течение шести дней. За это время его посетили 452 тысячи человек. В рамках выставки свою продукцию представили более 650 российских и зарубежных компаний, состоялись переговоры с более чем 50 иностранными делегациями, по результатам которых подписаны 15 контрактов и соглашений о сотрудничестве. В летной программе выступили восемь пилотажных групп, среди которых «Русские витязи» и «Стрижи», а также впервые в Россию прибыла пилотажная группа из Объединенных Арабских Эмиратов Al Fursan. Всего в небе было продемонстрировано 90 воздушных судов. 118 летательных аппаратов были представлены на статической экспозиции, в которую также вошли историческая секция и раздел малой авиации.

В этом году МАКС пройдет в Жуковском с 27 августа по 1 сентября. Как отметил министр промышленности и торговли



мест. Некоторые компании уже выразили желание разместить свое производство на территории парка, составлены протоколы о намерениях. В этом году начнется строительство инженерной инфраструктуры индустриального парка «Жуковский».

СРЕДИ ГЛАВНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ – ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «ЖУКОВСКИЙ», КОТОРЫЙ ЗАЙМЕТ ТЕРРИТОРИЮ В 122 ГЕКТАРА. СРОК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА – 2017-2025 ГОДЫ. НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПЛОЩАДЯХ ПЛАНИРУЕТСЯ РАЗМЕСТИТЬ ПОРЯДКА 50 РЕЗИДЕНТОВ, СОЗДАТЬ БОЛЕЕ 5000 РАБОЧИХ МЕСТ.

Российской Федерации Денис Мантуров, ключевыми акцентами выставки станут гражданские программы авиастроения и диверсификация бизнеса предприятий ОПК, переход к индустрии 4.0 и выстраивание кооперационных цепочек с привлечением поставщиков из смежных отраслей экономики. Помимо этого, участники и гости салона смогут обсудить взаимодействие с предприятиями малого и среднего бизнеса, а также развитие международных проектов и поддержку экспорта. Будут представлены гражданские и военные самолеты, авиация общего назначения, вертолеты, беспилотные летательные аппараты и многое другое. На данный момент о своем участии заявили более 200 российских компаний, а также представители Бельгии, Великобритании, Индии, Китая, Израиля, Литвы, Республики Беларусь, Канады, Финляндии, Франции, Японии и др.

Они доказали, что достойная инфраструктура для МАКС создана только в ЛИИ им. М.М. Громова, а компания «Авиасалон» имеет колоссальный опыт в организации мероприятий такого уровня.

– Будут ли в Жуковском строиться предприятия научной и инновационной направленности? Каким образом муниципалитет планирует привлекать инвесторов для развития наукограда?

– Среди главных инвестиционных проектов – индустриальный парк «Жуковский», который займет территорию в 122 гектара. Срок реализации проекта по созданию индустриального парка «Жуковский» – 2017-2025 годы, общая сумма инвестиций – 10 миллиардов рублей. На производственных площадях планируется разместить порядка 50 резидентов, создать более 5000 рабочих

В 2018 году в Жуковском при поддержке правительства Московской области создан первый в регионе Центр прототипирования и цифровых технологий. В нем будут разрабатывать и изготавливать детали и изделия на основе 3D-печати.

Инициатором создания центра является научно-инженерная компания «НИК». Она заключила с ЦАГИ соглашение о выполнении работ по сертификации аддитивных технологий в авиационной сфере на базе центра. Также ведутся переговоры с крупнейшими российскими предприятиями: «Объединенная авиастроительная корпорация», «Объединенная двигателе-

В ЭТОМ ГОДУ МАКС ПРОЙДЕТ В ЖУКОВСКОМ С 27 АВГУСТА ПО 1 СЕНТЯБРЯ. НЕ ТАК ДАВНО ОБСУЖДАЛАСЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ПЕРЕНОСА МЕЖДУНАРОДНОГО АВИАЦИОННО-КОСМИЧЕСКОГО САЛОНА В КУБИНКУ, ОДНАКО ОН ВСЕ-ТАКИ ОСТАНЕТСЯ В ЖУКОВСКОМ.

Отмечу, что не так давно обсуждалась возможность переноса Международного авиационно-космического салона в Кубинку, однако он все-таки останется в Жуковском. За это я благодарю наших летчиков и инженеров, наших героев.



строительная корпорация», Росатом, ФГУП НАМИ, «Северсталь», «Чепецкий механический завод» и другими.

Помимо этого, в 2018 году в Жуковском состоялась презентация «Технопарка ЦАГИ», который войдет в систему инновационных инфраструктурных площадок Московской области. Планируется, что новый технопарк станет центром исследований в области транс- и сверхзвуковых полетов.

В 2018 ГОДУ В ЖУКОВСКОМ СОСТОЯЛАСЬ ПРЕЗЕНТАЦИЯ «ТЕХНОПАРКА ЦАГИ», КОТОРЫЙ ВОЙДЕТ В СИСТЕМУ ИННОВАЦИОННЫХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПЛОЩАДОК МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ.

На сегодняшний день в технопарке размещены несколько резидентов: единственная в России научная лаборатория по проектированию гиперзвуковых двигателей для высокоскоростных летательных аппаратов, лаборатория по проектированию и конструированию сверхлегких самолетов и проект «Метеосоник» (компания, разрабатывающая портативные метеостанции для беспилотников). К 2020 году здесь появятся более 100 высокотехнологичных рабочих мест.

Добавлю, что важную роль в развитии Жуковского играет кластер авиационных технологий, который объединил такие крупные предприятия города, как ЦАГИ, ЛИИ, НИИАО, «Динамика», ЭМЗ, НИК. Кластер позволит компаниям интенсивно взаимодействовать друг с другом, повышать эффективность разработок, создавать совместные инновационные продукты.

– Любой организации важны качественные кадры. Расскажите, какие главные качества ценны для вас в сотрудниках при приеме на работу.

– Самое важное для меня, чтобы сотрудник был компетентен во всех аспектах доверенного ему профиля, знал законодательство, был ответственным за свою работу, умеющим спокойно и корректно анализировать информацию, а также не просто докладывал о существующих проблемах, а предлагал пути их решения.

– Какие планы, которые вы не до конца реализовали в этом, перешли на следующий год? И какую сферу в первую очередь затронут изменения?

– В 2019 году начнется масштабный ремонт городской клинической больницы. Областное правительство выделяет серьезные средства для того, чтобы пол-



ностью отремонтировать все отделения, закупить оборудование, привести в порядок корпуса.

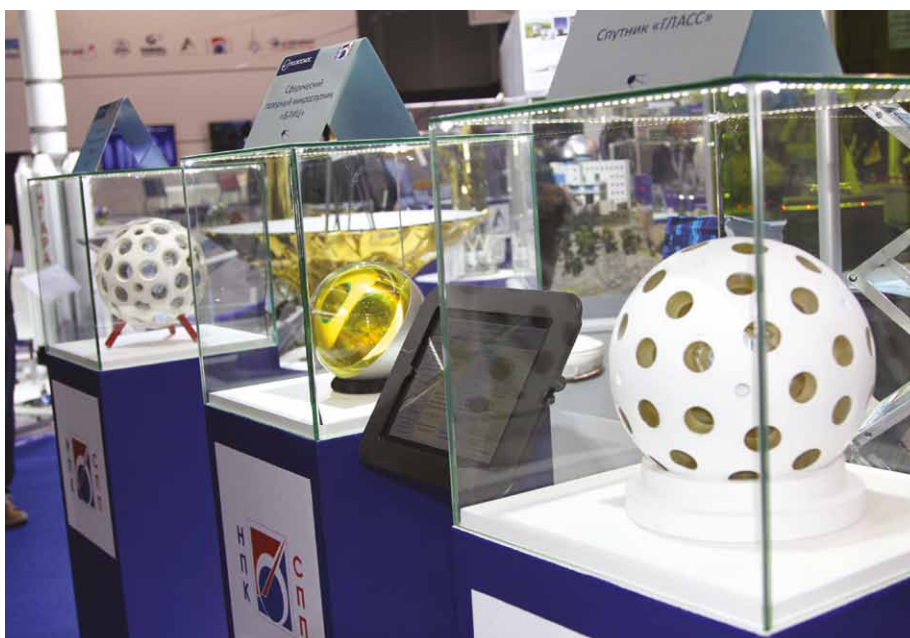
Более трех десятков лет стояла проблема переселения жителей из аварийного жилого фонда. Однако благодаря поддержке губернатора Московской области Андрея Юрьевича Воробьева, который поручил включить Жуковский в областную программу по расселению, мы сдвинулись с мертвой точки. Предполагается, что до конца 2025 года нам удастся расселить 47 домов города, признанных аварийными. Программа рассчитана на шесть этапов – до 2025 года.

В 2019 году планируется приступить к проектированию школы в 5 микрорайоне, а в 2020-2021 годах – уже к строительству общеобразовательного учреж-

дения на 1100 мест. Благодаря этому мы сохраним односменный режим обучения и разгрузим близлежащие школы.

В этом году продолжится благоустройство дворов и ремонт дорог. Также мы начнем реализацию важнейшего проекта – реконструкцию улицы Туполева, связывающей города Жуковский и Раменское. Реконструкцию участка протяженностью 2,7 км планируется завершить в 2021 году. Дорога будет расширена до 4-8 полос. Под площадью Громова появится тоннель длиной 712 метров. Интенсивность движения составит порядка 5 тысяч автомобилей, расчетная скорость движения – 70 км/ч.

Впереди много работы, но я уверен, что мы достигнем высоких результатов во всех ключевых сферах жизни нашего города.





ЖУКОВСКИЙ «ВЗЛЁТ»

В послании Федеральному Собранию в 2018 году Президент России Владимир Путин назвал малое предпринимательство резервом экономического роста. По его словам, к середине 2020-х годов вклад малого бизнеса в ВВП должен приблизиться к 40%, а численность занятых в нём вырасти с 19 до 25 млн человек. О том, какую поддержку оказывают малому бизнесу городские ТПП, мы спросили у председателя Совета Жуковской ТПП Игоря Маркова.

В 2019 году Жуковской торгово-промышленной палате исполняется 25 лет.

Созданная в 1994 году, палата является негосударственной некоммерческой организацией и входит в систему торгово-промышленных палат Российской Федерации.

Основной задачей ЖТПП является поддержка бизнеса и содействие развитию предпринимательства в Московской области, выстраивание эффективных взаимоотношений бизнеса и власти.

– Игорь Алексеевич, расскажите о главных задачах Торгово-промышленной палаты.

– В городском округе Жуковский Торгово-промышленная палата выполняет сразу несколько функций. Она содействует развитию всех уровней предпринимательства, активно участвует в формировании финансовой и торговой политики, а также помогает регулировать взаимоотношения бизнес-сообщества и социальных партнеров.

Городу важно создать благоприятные условия для предпринимательской деятельности. Тем более Жуковский – это наукоград, развитие которого может оказать положительное влияние на экономику в масштабе всего государства. Если бизнес в сфере высоких технологий растёт, то наука развивается, а за счет новых разработок растут поступления в бюджет. Так получается взаимовыгодное сотрудничество. Мы помогаем наладить диалог

бизнеса с местными органами государственной власти. И это далеко не все наши функции.

– Как выстраивается сотрудничество с градообразующими предприятиями?

– Мы очень плотно взаимодействуем с ними. У нас заключены соглашения о взаимовыгодном сотрудничестве. Кроме того, есть реальные примеры, когда благодаря совместной работе и муниципальной поддержке из малого предприятия вырастает крупная корпорация, которая встаёт в один ряд с градообразующими.

Например, мы сотрудничаем с предприятием «Динамика», которое 10 лет назад относилось к малому бизнесу. Сегодня по объемам и выручке оно не уступает градообразующим предприятиям муниципалитета. Даже в период серьезного кризиса оно обеспечивало сотрудников конкурентной заработной платой и необходимым количеством рабочих мест.

Мы активно решаем вопросы микро-бизнеса и их хозяйственной деятельности, помогаем расти малым предприятиям, поддерживаем их участие в госконтрактах. Предоставляем возможность получить квалифицированную помощь, поддержку и обучение специалистов.

– Государство увеличивает налоговую нагрузку на бизнес и это негативно сказывается на малых предприятиях. Как эту проблему решают в вашем городском округе?

– Да, нагрузка действительно растет. Прямые налоги уменьшаются, а косвенные увеличиваются. Этот вопрос неоднократно поднимался как на уровне ТПП, так и на уровне государственных и надзорных структур.

Проблем много: растёт НДС, растёт стоимость бензина, который косвенно яв-



ляется составляющей любой продукции. Есть сложности в работе госструктур, которые должны возмещать НДС.

Законодатели работают над улучшением ситуации, но каждое решение должно быть просчитано и экономически обосновано. Для этого нужно время.

Даже в масштабе городского округа Жуковский количество поступлений в бюджет от малого и среднего бизнеса относительно небольшое. Во всём мире эта цифра составляет порядка 40-50%, то есть нам есть к чему стремиться. Малый бизнес – это неотъемлемая составляющая как муниципального, так и федерального бюджета. Очень важно поддерживать его, вырабатывать гибкость к изменению конъюнктуры и экономической ситуации в мире. Это также касается крупного и среднего бизнеса. Пока декларация уменьшения нагрузки на бизнес, мягко говоря, не соответствует реальности.

– Какую помощь Жуковская ТПП оказывает малому бизнесу? С какими просьбами чаще всего обращаются предприниматели?



предпринимателям, то мы работаем в рамках полномочий городского округа. Мы занимаемся налогами, которые идут в местный бюджет, а Совет депутатов принимает решение по выделению муниципальных помещений по льготной ставке.

торое с самого начала задумывалось как градообразующее предприятие. В 2010-2012 году время было непростое, там работало порядка 1000 человек, и средняя заработная плата была очень низкая. На сегодняшний день «ЦАГИ» сохранил за собой статус градообразователя, только теперь это успешная компания, львиная доля дохода которой идёт в бюджет города. Сегодня там высокий уровень заработной платы и трудятся уже порядка 4000 человек. А прошло буквально 8-10 лет.

Проблем в Жуковском достаточно, но город постепенно развивается, поступления в бюджет растут.

В конце 2018 года в Жуковском открылся технопарк, где производят материалы особой прочности, радиопрозрачные элементы и разрабатываются другие полезные гаджеты и системы. Такие предприятия – наша гордость. В инновационные проекты привлекается много молодых специалистов. Поэтому компании получают поддержку, в том числе и от правительства Московской области. Это может быть как материальная помощь, так и помощь продвижения идей. Вообще, за нашим технопарком большое будущее.

Мы активно используем базу Лётно-исследовательского института имени М.М. Громова (ЛИИ). В Жуковском построена самая длинная взлётно-посадочная полоса, экспериментальная база и принято решение о создании аэропорта. Будем и дальше развивать малый бизнес и всё, что сопутствует продвижению авиационной деятельности. Если сегодня наш аэропорт вышел на 500 тысяч пассажиров в год, то та планка, которая поставлена на ближайшее будущее, впечатляет: от 1 до 3 млн пассажиров в год!

Наши планы – это развитие Жуковского, новые рабочие места, дополнительные поступления в бюджет и, конечно, поддержка предпринимательства от города и ТПП.

■ Ольга Шапиренко

НОВЫЙ ПРОЕКТ ПОД ПАТРОНАТОМ ЖУКОВСКОЙ ТПП:

«CLUB2B» – ЖИВАЯ ЭКОСИСТЕМА

ПРОЕКТ РОСТА И РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА!

С нами вы получите:

ПАРТНЕРОВ И ИДЕИ!

УЧАСТИЕ В МЕРОПРИЯТИЯХ!

ПОМОЩЬ В СОЗДАНИИ И ОТКРЫТИИ БИЗНЕСА!

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ РЕСУРС!

ПОДДЕРЖКУ БИЗНЕСА!

РЕАЛИЗАЦИЮ МЕЧТЫ!

Подробнее на www.club2b.online

– Главное направление работы с представителями малого бизнеса – это оценка, сертификация и оказание помощи по разным запросам через уполномоченного по защите прав предпринимателей. Мы входим в городскую межведомственную комиссию. Параллельно у нас работает комиссия по мобилизации доходов, которая изучает информацию по каждому предпринимателю-должнику. Это не карательная функция, а помощь бизнесменам, попавшим в сложную ситуацию. ТПП находит возможность оказания поддержки, но пока, к сожалению, в ручном режиме.

Если говорить о совместных мероприятиях ТПП и администрации для помощи

ТПП участвует в обсуждениях, которые входят в компетенцию Совета депутатов. Это касается упрощённой системы и вмененного по коэффициенту налога. Мы стараемся находить компромиссы и таким образом осуществляем поддержку.

– Предусмотрена ли в Жуковском система льгот для предпринимателей, работающих по перспективным направлениям?

– У нас город авиационной науки, поэтому направления, связанные с высокими технологиями и техникой, поддерживаются ТПП и руководством муниципалитета. В своё время город предоставил льготы по налогу на землю для ФГУП «ЦАГИ», ко-

«ЕДС ЖКХ ЖУКОВСКИЙ»: РАВНОДУШНЫХ ЗДЕСЬ НЕТ

Бесконечные жалобы, претензии и конфликты – вот ассоциации, которые зачастую возникают у нас, когда мы слышим аббревиатуру «ЖКХ». Представители этой сферы, чиновники и простые граждане прекрасно понимают, что так быть не должно. Поэтому в 2016 году правительством, Министерством ЖКХ Московской области по поручению губернатора Андрея Воробьева была разработана концепция единых диспетчерских служб в муниципальных образованиях Подмоскovie. Ее целью было создать условия для эффективного управления коммунальным хозяйством за счет организации взаимодействия между потребителями и поставщиками коммунальных услуг.

Вскоре весной 2017 года стартовал пилотный проект по организации ЕДС ЖКХ в шести городах региона с численностью населения более 100 тысяч человек, в том числе и в Жуковском.

О том, что удалось изменить за это время в городе ученых, как функционирует служба и каковы ее перспективы, говорим с генеральным директором «ЕДС ЖКХ Жуковский» Татьяной Вадимовной Засимычевой и финансовым директором организации Еленой Николаевной Федоровой.



функциональных программных продуктов, созданных под задачи единых диспетчерских служб ЖКХ. Наверное, секрет успеха (по крайней мере, в значительной части) заключается в том, что в разработке в качестве фокус-групп участвовали представители наших управляющих компаний, «ресурсников», жителей, и мы благодарны им за участие в создании этого уникального программного обеспечения.

– Как появилась идея создания этого проекта?

ТАТЬЯНА ЗАСИМЫЧЕВА:

– Создание таких служб – это требование времени. Сфера ЖКХ – важнейшая часть нашей жизни, это наша среда обитания. И вопросы качества коммунальных услуг тесно связаны с возможностью коммуникации между жителями и теми, кто эти услуги предоставляет. Мы знаем, как сложно порой дозвониться до управляющих компаний и поставщиков ресурсов, до всех тех структур, от которых зависит комфортное проживание жителей города. И уж тем более жителям недоступна информация о ходе работы над его заяв-

кой. Концепция создания единых диспетчерских служб в каждом муниципальном образовании Московской области предусматривала, в том числе, доступность информации и прозрачность работы коммунальных предприятий. Она была разработана Министерством ЖКХ очень детально, четко определены цели, задачи, структура и схемы информационного обмена, а своевременное принятие необходимых нормативных документов позволило реализовать все это на практике. В настоящее время ЕДС ЖКХ созданы и успешно работают во многих крупных городах Подмоскovie: Королеве, Электростали, Павловском Посаде, Люберцах, Реутове, Раменском, Ликино-Дулеве, Щелкове.

– Какова история вашей компании?

– Каждый город-«пилот» при организации диспетчерских служб шел своим путем. Решение, на основе какого программного продукта создавать ЕДС, участники проекта принимали самостоятельно: кто-то использовал уже имеющиеся или адаптировал под себя похожие программы. В Жуковском пошли по пути создания своей собственной системы АИС «ЕДС Регион».

АИС «ЕДС Регион» мы создавали в Жуковском на свой страх и риск, и это, пожалуй, значительная часть работы всей нашей команды. По мнению пользователей и экспертов, на сегодняшний день это один из самых современных, гибких,

– Кто является вашей целевой аудиторией?

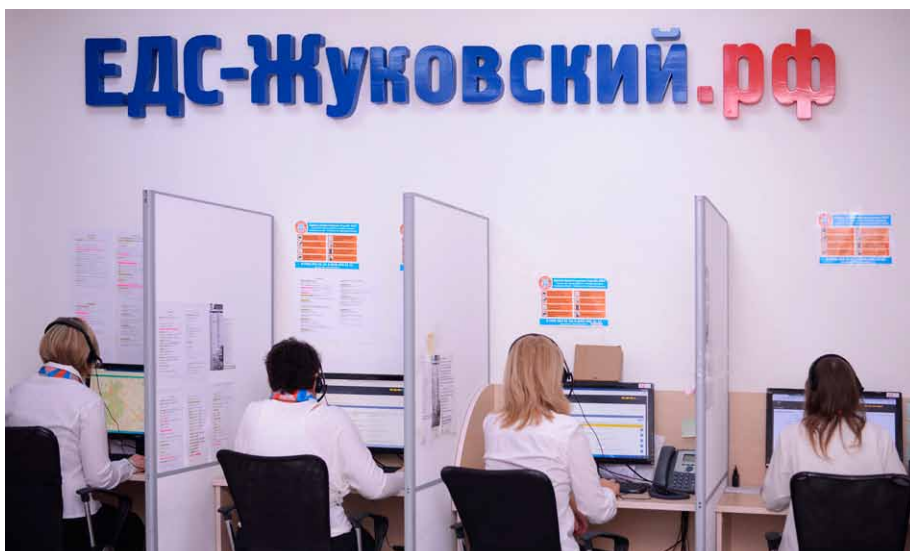
– Прежде всего, это жители. Колл-центр «ЕДС ЖКХ Жуковский» по многоканальным телефонам круглосуточно, без выходных принимает обращения жителей по любой проблеме ЖК. По каждому обращению в автоматизированной системе регистрируется заявка, которая в режиме реального времени отражается на автоматизированном рабочем месте в подразделении или в организации, к зоне ответственности которой относится выполнение работ по данному обращению. Очень важно, что человеку не надо задумываться, куда звонить по той или иной проблеме, достаточно иметь в списке контактов телефон ЕДС ЖКХ. Наша миссия – не просто принять и зарегистрировать заявку, а довести ее до конкретного исполнителя и проконтролировать выполнение, поэтому мы стремимся к тому, чтобы все городские коммунальные службы были участниками информационного обмена.

– С какими проблемами чаще всего обращаются в «ЕДС ЖКХ Жуковский»?

ЕЛЕНА ФЕДОРОВА:

– Основное количество заявок мы получаем от жителей по коммунальным проблемам. Люди хотят жить в комфортной среде, получать качественные коммунальные услуги, иметь чистые подъезды и благоустроенные дворы. Для каждого человека отсутствие электроснабжения,





ЦИФРЫ И ФАКТЫ

«ЕДС ЖКХ Жуковский» работает с сентября 2017 года. За это время в ее информационной системе было зарегистрировано более 50 тысяч заявок. Колл-центр ЕДС принял более 200 тысяч входящих вызовов. В информационной системе зарегистрировано 15 тысяч заявителей – жителей Жуковского. Сегодня служба в среднем принимает 600 заявок и 1500 звонков в неделю. Это условный показатель, так как в периоды начала отопительного сезона или при временных отключениях ресурсов количество заявок и звонков увеличивается в разы. «ЕДС ЖКХ Жуковский» является одним из инфраструктурных элементов проекта «Умный город», реализуемого в наукограде.

воды или течь стояка – это ЧП. Но если к нам поступает информация о том, что нужно снять котенка с дерева, эвакуировать разукomплектованный автомобиль, убрать с земли оборванный провод, то мы и такую информацию доносим до профильных и экстренных служб.

– *Жители других муниципалитетов, где есть своя ЕДС ЖКХ, жалуются, что зачастую по заявке в ЕДС нет результата – конечный исполнитель ее игнорирует, и в итоге приходится выяснять отношения с ним напрямую. Как следствие, у них появляется вопрос: зачем эта служба*

нужна, если у нее нет реальных рычагов воздействия на исполнителей. Как вы решаете эту проблему?

– В нашем случае это и есть «выяснение отношений напрямую». Дело в том, что управляющие организации в нашем лице имеют не посредника, а элемент своей собственной инфраструктуры. Это своего рода выведенная за штат диспетчерская служба, сотрудники которой находятся в единой автоматизированной информационной системе с исполнителями и формируют в ней задачи для УК на основе заявок жителей.

В плане «рычагов воздействия на исполнителей» у нас дело обстоит с точностью до наоборот. Если раньше в ЖЭУ могли заявку не принять, не зарегистрировать или просто не поднять трубку, мотивируя тем, что сотрудники заняты другими задачами, то с введением внешнего контроля над обращениями жителей такая ситуация чревата неприятными последствиями для недобросовестных УК. Вся информация о ходе выполнения заявок, комментарии исполнителей, принятые меры и т.д. фиксируются в системе, и они видны всем заинтересованным участникам, в том числе соответствующим контрольным службам, которые активно реагируют на нарушения в сфере ЖКХ. Кроме того, наши операторы сами мониторят ситуации, требующие специального отношения. Например, у нас особый регламент сопровождения аварийных заявок. Оператор сопровождает ее выполнение вплоть до устранения аварийной ситуации – находится на постоянной связи как с исполнителем, так и с заявителем. Ну, а если есть проблемы с исполнительской дисциплиной в УК (такое, к сожалению, действительно пока бывает), то операторы докладывают ситуацию руководству ЕДС. И тогда мы вмешиваемся в процесс, используя уже свои рычаги: связываемся с директорами управляющих компаний, с руководителями их аварийных служб и, в случае необ-

ходимости, обращаемся за помощью к руководству города. К слову сказать, наша администрация реагирует на такие ситуации очень оперативно, и не раз проблемы решались именно после вмешательства соответствующих служб города.

– *К вопросу об исполнительской дисциплине контрагентов: какой процент заявок закрывается своевременно, а какой «подвисает»?*

– Среди наших контрагентов есть управляющие компании, у которых процент выполнения заявок за неделю близок к 100%. По объективным причинам «подвисает» примерно 10% заявок: работы включены в план текущего/капитального ремонта или период проведения работ связан с сезоном, или для проведения работ по проблеме необходимо решение общего собрания собственников. В таких случаях заявки могут переводиться исполнителем в статус «отложено». Одна из приоритетных задач службы – свести к нулю количество заявок, на которые нет реакции от эксплуатирующей организации или время исполнения работ по заявке просрочено без указания уважительной причины.

– *Какие сферы деятельности вы бы развили в ближайшее время?*

– Мы хотим продолжать развивать автоматизированную систему, так как это основа проекта, расширять ее функционал. Важно, чтобы она вошла в жизнь каждого жителя. Как это может происходить? Человек, который хоть раз нам позвонил, получает доступ в личный кабинет. Когда возникает ситуация с отключением ресурсов, даже когда управляющая компания отключает один стояк, она заносит информацию в систему, а житель видит ее в своем аккаунте, либо ему приходит пуш-ап уведомление, причем уведомления о плановых работах приходят заранее. Это замена малоэффективного расклеивания бумажек на подъездах.

Мы развиваем сервисы и для исполнителей работ. В частности, разработаны специальные устройства для слесарей, электриков и других специалистов управляющих компаний. Это мини-планшет (или, как вариант, мобильное приложение на смартфоне), который позволяет исполнителю видеть заявки в режиме реального времени. Если в одном и том же доме есть несколько обращений, специалисты могут сразу выходить по ним, не возвращаясь в ЖЭУ за нарядом. Нормативными документами по предоставлению услуг жителям МКД предусмотрено, что ряд работ можно закрыть, только подписав акт выполненных работ. У нас есть возможность электронной подписи – исполнитель дает жителю расписку прямо на экране устройства.



ситуаций и реакции на них. Поэтому отправить заявку «не туда», «потерять» обращение или «закрыть» невыполненную заявку попросту невозможно. Заявки закрываются только операторами службы после документальной проверки по каждой заявке или подтверждения лично заявителем при обратном обзвоне.

– К вопросу о зонах ответственности. Ресурсоснабжающие и управляющие компании в других городах часто жалуются на то, что операторы неверно распределяют заявки по конечным исполнителям, потому что не понимают специфики работы служб ЖКХ и не знают, где проходит разграничение этих самых зон. В итоге это приводит к путанице и потере времени. Бывают ли у вас такие же проблемы? При подготовке своих операторов вы учитываете эти нюансы? Взаимодействуете с другими службами?

– У нас, конечно, бывают такого рода ошибки, но это скорее исключения, чем правило. Во-первых, автоматизированная информационная система, как уже было сказано, настроена так, что отправить заявку «не туда» практически невозможно. Во-вторых, когда мы начинали проект, мы понимали, что такой профессии – оператор информационных систем колл-центра ЖКХ – просто не существует. Поэтому нам пришлось самим разрабатывать профстандарты и критерии оценки эффективности сотрудников. В качестве основных и безусловных требований были выбраны два: умение (навыки) общения с людьми, находящимися в стрессовой ситуации, и базовые знания в области ЖКХ (технические и юридические). Поэтому при подготовке и аттестации сотрудников этим темам уделяется особое внимание. И мы привлекаем в качестве консультантов директоров и технических специалистов управляющих компаний. Ведь специальные знания в области ЖКХ нужны не только для того, чтобы «верно распределить заявки», как вы говорите, но и для оказания помощи жителям (например, подсказать, где можно перекрыть воду самостоятельно, или проконсультировать насчет замены или проверки индивидуальных приборов учета и т.п.).

– На что в своей работе компания делает наибольший акцент?

ЕЛЕНА ФЕДОРОВА:

– Одна из самых важных и сложных задач – подбор персонала. Нет на рынке труда такой профессии, как оператор информационных систем в сфере ЖКХ. Это совершенно новая область. Поэтому мы людей, которые непосредственно имеют дело с обращениями жителей, «намываем, как золотой песок». Даже существующий трехступенчатый отбор (диагностический тренинг, обучение и стажировка)

Поразительно и приятно одновременно, что мы постоянно получаем обратную связь от пользователей нашей системы. Люди нам подсказывают, как и что лучше сделать. Мы эти идеи воспринимаем как подарок. У нас молодые, нестандартно мыслящие программисты, которые углубились в эту сферу, с удовольствием вникают во все предложения и реализовывают их.

И еще один очень важный момент. Сейчас многие административные структуры и коммунальные компании ропщут, что им приходится работать в большом количестве систем: «Добродел», ЕДС Подмосковья, ЕЦУР и т.п. И мы ни в коем случае не должны стать еще одним нагружающим фактором. Напротив, мы стремимся облегчить им эти задачи за счет интеграции всех этих ресурсов в рамках одной системы.

– Говоря о такой теме, как обратная связь с жителями, – предусматриваются ли новые возможности для расширения этого сервиса?

ТАТЬЯНА ЗАСИМЫЧЕВА:

– Обратная связь с заявителями – важнейший аспект работы ЕДС ЖКХ. Именно житель подтверждает факт выполнения заявки и дает оценку исполнителю по шкале от одного до пяти. Дополнительные сервисы позволяют жителям делать это через мобильное приложение. Как и оформлять заявку, получать онлайн информацию об изменении статуса, прикладывать к заявке фото и документы,

давать оценку работе исполнителя, а также оперативно получать информацию об отключениях ресурсов или проведении плановых работ.

– Не могли бы вы более подробно рассказать об автоматизированной информационной системе, с которой работает ЕДС?

– АИС является цифровым инструментом, позволяющим максимально быстро решать задачи ЕДС, при этом делая все качественно и безошибочно.

Основа и интеллектуальное ядро нашей службы – АИС «ЕДС Регион», уникальный отечественный программный продукт, разработанный для решения задач ЕДС ЖКХ муниципального образования. АИС «ЕДС Регион» внесена в «Единый реестр российского ПО российских программ для ЭВМ» (Приказ Минкомсвязи России от 30.11.2018 №665). Это современная гибкая информационная система, которая не только обеспечивает контроль прохождения заявки на протяжении всего ее жизненного цикла, но и автоматизирует процессы внутри управляющих компаний, является эффективным инструментом для генерации отчетов, получения объективной статистики и аналитики. В ней досконально прописаны все возможные зоны ответственности всех участников информационного обмена в сфере ЖКХ: УК, РСО, предприятий содержания и благоустройства муниципальных территорий по каждому типу обращений (а всего их классифицировано более 230), все возможные сценарии развития различных

не гарантирует, что через месяц человек не устанет и не разочаруется. А он должен уходить с работы с ощущением, что сделал доброе дело, решил проблему, помог. Если этого нет, это не наш человек. Операторы ЕДС ЖКХ зачастую общаются с людьми, которые находятся в стрессовой ситуации, нервничают и даже кричат. Оператор не имеет права реагировать эмоционально, он обязан быстро разобраться в сути проблемы, внести данные в информационную систему, начать работу по заявке. «Держать удар» непросто, но наши операторы справляются. Поэтому мы своим коллективом гордимся – у нас остаются только те, кто видит свое призвание в такой работе, равнодушных здесь нет.

Также хочу отметить необходимость хороших и конструктивных контактов со всеми организациями ЖКХ и городской администрацией. Это очень важный аспект нашей работы – без их заинтересованности, рекомендаций и поддержки наших инициатив добиться успеха было бы сложно. Невозможно создать эффективный инструмент управления городским хозяйством без участия всех имеющих к нему отношение лиц и организаций.

– Есть ли специфика работы ЕДС в Жуковском?

– У нас удивительный город, это наукоград, и жители, конечно, люди особенные. Они осознанно относятся ко всему, что связано с их «средой обитания». Когда выбрали именно наш город для реализации пилотного проекта, это было очень волнительно. Компании и люди, которые стали участниками информационного обмена, ответственно подошли к проекту и сделали очень много для развития ЕДС.

– Какова, с вашей точки зрения, перспектива развития проекта на территории Московской области?

ТАТЬЯНА ЗАСИМЫЧЕВА:

– Интерес к проекту большой. Мы постоянно получаем запросы из других муниципальных образований и оказываем содействие в организации у них собственных ЕДС ЖКХ. Интерес к АИС «ЕДС Регион» проявляют Сибирь, Воронеж, Краснодарский край, Ярославль, вот недавно с руководителем УЖКХ г. Дербента (Дагестан) обсуждали возможности сотрудничества... Все понимают, что автоматизация процессов в ЖКХ запаздывает, а эта отрасль должна быть передовой, ведь это наша жизнь и требование времени.

– Для вас важна социальная ответственность в бизнесе?

– Разумеется. Для нас это – служба, служение. К нам часто обращаются люди,

для которых ЕДС ЖКХ – единственная возможность передать или получить информацию. Например, пожилые люди не всегда могут найти в интернете нужные контакты УК, кто-то физически не может дойти до офиса, чтобы написать заявление, кто-то беспокоится, что не услышит звонка, когда придут специалисты. Мы обязательно указываем в комментариях, если ситуация неординарная, берем такие «особенные» заявки под контроль и «ведем» их до решения проблемы. Иногда человека нужно просто проконсультировать, успокоить... Оператор должен чувствовать, что происходит с людьми на том конце провода.

– Есть ли какие-то административные барьеры, с которыми проект встречается?

– Это зависит от муниципалитета. Если руководитель города заинтересован в получении объективной информации, если он видит в службе эффективный инструмент для управления отраслью, если ЕДС ЖКХ реально обеспечивает коммуникацию между жителями и организациями, которые предоставляет коммунальные услуги, тогда никаких барьеров нет. Нас, например, поддерживают на всех уровнях. Но в любом случае административные барьеры преодолимы.

– Что считаете главным в своей работе?

– Удовлетворение и чувство локтя в команде единомышленников.

Когда работаешь с людьми талантливыми, творческими, увлеченными одним делом и видишь реальные результаты, тогда вырастают крылья, хочется двигаться вперед к новым целям, высотам и горизонтам.

■ Ульяна Кухтина

В Московской области коммунальное обслуживание населения во всех городах-столицах переводят на принцип единого окна.

Все ЕДС ЖКХ работают круглосуточно и без выходных. Операторы ЕДС принимают заявки по таким вопросам, как сбои в подаче коммунальных услуг, эксплуатация и обслуживание лифтового оборудования, содержание дворовых и общегородских территорий, подъездов, детских площадок, сетей наружного освещения, мусоропроводов, эксплуатация газового оборудования и приборов учета потребляемых коммунальных ресурсов. Все заявления регистрируются, отслеживаются, о ходе выполнения жителей информируют удобным для них способом.

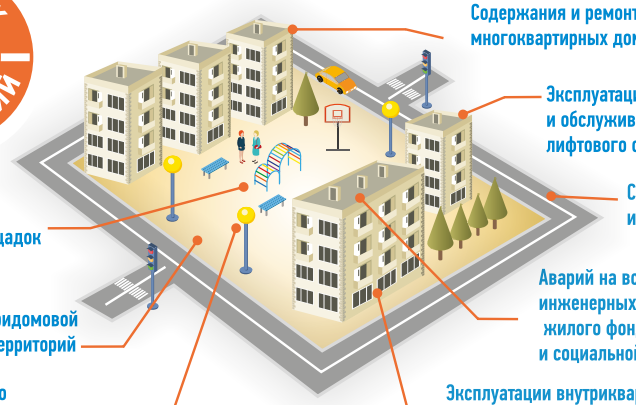
Как показывает практика, в тех муниципалитетах, где начинает работу ЕДС по вопросам ЖКХ, снижается количество нареканий от жителей на качество оказания коммунальных услуг.

Дмитрий Пестов, вице-губернатор Московской области:

«Создание единых диспетчерских служб по вопросам ЖКХ выгодно как для получателей коммунальных услуг, так и для органов власти и надзорных организаций. Жители получают удобный сервис, гарантированную обратную связь, контроль над выполнением заявок и удобное информирование по всем интересующим их вопросам ЖКХ. А органы местного самоуправления и надзорные ведомства с введением ЕДС получают доступ к оперативным данным о ситуации на жилом фонде из единого окна. Это повышает прозрачность оказания услуг ЖКХ и усиливает контроль за качеством обслуживания населения».

<https://mosreg.ru/sobytiya/novosti/news-submoscow/edinaya-dispatcherskaya-sluzhba-po-voprosam-zhkh-sozdana-v-shchelkovskom-rayone>

Единая Диспетчерская Служба ЖКХ
осуществляет прием, обработку и контроль исполнения обращений жителей г. Жуковского по вопросам:

Содержания детских игровых и спортивных площадок

Содержания и благоустройства придомовой и общегородских территорий

Внутриквартального и уличного освещения

Содержания и ремонта многоквартирных домов

Эксплуатации и обслуживания лифтового оборудования

Содержания дорог и тротуаров

Аварий на всех инженерных сетях и объектах жилого фонда и социальной сферы

Эксплуатации внутриквартального и внутридомового газового оборудования

Тел. 8 (499) 550 31 15, 8 (800) 550 31 15 круглосуточно, звонок бесплатный



СВОЕВРЕМЕННАЯ ДИАГНОСТИКА

Давно канули в Лету времена, когда жители Подмосковья могли получить высокотехнологическую медицинскую помощь и обследование только в столице. Сегодня частные клиники предлагают самый современный клинический сервис, что называется, не отходя от дома.

В 2006 году в городе Жуковский открылся Диагностический центр, и жители получили современный высокоинформативный метод обследования – МРТ.

«Нашему учреждению в этом году исполняется 14 лет. Мы хотели, чтобы в городе появилась высокотехнологичная медицинская техника, благодаря которой жители Жуковского получили бы современный высокоинформативный метод обследования», – поделилась генеральный директор клиники Наталия Николаевна Прохорова. – Частная томография нами была открыта одними из первых в Московской области».

НЕ СТОИМ НА МЕСТЕ

В медицинской сфере техника быстро устаревает, на смену приходят усовершенствованные «машины», поэтому в 2010 году руководство приняло решение приобрести компьютерный томограф, что стало серьезным шагом вперед не только для Диагностического центра, но и для здоровья пациентов, поскольку подобные аппараты позволяют вовремя диагностировать серьезные заболевания, лечить их и, как следствие, спасают не одну жизнь.

За время работы оборудование в центре менялось неоднократно на более современное. И 2018-й стал для центра очередным годом технического переоснащения.

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Одним из новых аппаратов в Диагностическом центре в минувшем году стал магнитно-резонансный томограф. Диагностика на таком аппарате на сегодняшний день считается одним из прогрессивных мето-

дов исследования тела человека: структуры головного мозга, позвоночника, органов брюшной полости, малого таза, коленных и тазобедренных суставов и не только.

«Мы стараемся идти в ногу со временем, поэтому в мае 2018 года заменили аппарат МРТ на высокопольный компактный томограф Vantage Titan 1,5T (производства Toshiba, Япония), в котором сочетается ультракороткий канал ствола (всего 149 см) и просторное внутреннее про-



странство диаметром 71 см. На сегодня он самый широкий в своем классе. Его уникальная конструкция позволяет проводить исследование пояснично-крестцового отдела так, что верхняя часть тела пациента находится вне трубы томографа, что предупреждает возможность клаустрофобии и появления дискомфорта», – рассказывает Наталия Николаевна.

С помощью компьютерного томографа (КТ) доктор видит структуры, которые не видны на рентгене. Высокие диагностические возможности КТ проявляются при острых и старых травмах, когда с большой точностью специалист определяет нарушение целостности кости или посттравматические изменения. Такое обследование врачи используют при острых и хронических болях в суставах, при нарушении осанки и болях в позвоночнике. Технология высокоразрешающей компьютерной томографии позволила значительно расширить уровень диагностики заболеваний легких.

Основные направления исследований на КТ – это брюшная полость, почки, легкие, сосуды, позвоночник и кости скелета человека и т.д. КТ является совершенным методом для обследования пациентов с заболеваниями носа, околоносовых пазух, глотки, гортани, уха.

В КАЧЕСТВЕ РАЗВИТИЯ...

«Мы следим за новыми разработками и технологиями в медицине, регулярно меняем оборудование и программное обеспечение – всё это позволяет нам и дальше расширять возможности и вводить новые виды исследований», – резюмирует Наталия Николаевна.

Ольга Шапиренко



ООО «ВИЗИТ»: АКЦЕНТ НА ПРОФЕССИОНАЛИЗМ И ОПЫТ

Менее чем через три года одна из старейших строительных фирм города Жуковский, ООО «Визит», отметит 30-летие. Компания завоевала репутацию надежного подрядчика среди заказчиков неизменно высоким качеством выполнения работ любой сложности и стала одним из лидеров среди организаций, занимающихся отоплением, водоснабжением и канализацией. Чем живет компания сейчас, рассказывает заместитель генерального директора ООО «Визит» Любовь Викторовна Аристархова.

– Любовь Викторовна, пожалуйста, расскажите, с чего все начиналось и чем занимается компания сейчас?

– Фирма ООО «Визит» была основана 27 декабря 1991 года моими родителями – Татьяной Федоровной и Владимиром Ивановичем Лопуховыми. В настоящее время это одна из самых первых частных организаций в Жуковском, если не самая первая. Мы начинали с нуля, организовали бригаду прямо на ровном месте. С тех пор мой отец является бессменным генеральным директором фирмы.

Сначала коллектив был небольшой, всего одна бригада, в которой наравне со всеми трудился и отец. В детских садах и школах мы чистили водоподогреватели.

Сейчас, 27 лет спустя, о санитарно-технических системах мы знаем практически все. Знаем, как их правильно монтировать, а также вести капитальный и текущий ремонт, проводить модернизацию и т.п. Мы занимаемся отоплением, водоснабжением, канализацией, обслуживаем водоподогреватели, узлы учета водоснабжения и тепловой энергии, насосные станции, устраняем аварийные ситуации и не только. Мы строим теплотрассы большого диаметра и устанавливаем индивидуальные тепловые пункты. Это сложный вид деятельности, в котором нужно быть настоящим профессионалом.

– Говорят, что найти хороших сварщиков – не такая простая задача. Есть ли у вас трудности с наймом персонала?

– У нас небольшой коллектив, всего 40 человек. Мой отец не только ведет дела компании как руководитель, но и работает как инженер. Из остальных инженеров двоих мы, можно сказать, вырастили сами. Все они – надежные специалисты, им можно доверить любой проект. Что касается сварщиков, это действительно де-



фицитная профессия. Навыки сварщика труб – это как красивый почерк, встречаются нечасто и не у всех. Человек может быть умен, исполнителен и инициативен, но писать как курица лапой. Со сваркой та же история, особенно когда дело касается работы с трубопроводами в теплосетях. Сварка трубопровода – очень сложное дело, там герметичность превыше всего, это несравнимо со сваркой металлоконструкций. Это дар, талант, который, тем не менее, нужно развивать. Так как швы на каждой трубе проходят экспертизу, сварщик должен отработать на пять с плюсом, иначе он просто непригоден для этой работы. Нам очень повезло, своих сварщиков мы тоже вырастили сами и своими мастерами гордимся.

– Кто является вашими заказчиками?

– На протяжении многих лет услугами нашей компании пользовались администрация г. Жуковский, «ЮИТ-Московия»,

ЛИИ им. Громова, ЦАГИ, АО ЦНТУ «Динамика», ООО «МОСОБЛИНТЕРСТРОЙ», МП «Теплоцентраль», МУП ЖИЭТ, управляющие компании и многие другие.

– Насколько остро для вас стоит вопрос конкуренции?

– Сейчас появилось множество фирм, в том числе и из других регионов, которые предлагают тот же комплекс услуг, что и мы, и на рынке выстоять очень трудно. Большую роль играет и то, что опыт и репутация имеют небольшое значение, когда речь идет о тендерах, где все определяет стоимость работ. При этом мы знаем, что есть вещи, которые просто не могут стоить так мало, и экономить на них нельзя. Заказчики тоже знают это, но не всегда могут выбрать нас.

К крупным и ответственным работам – прокладке теплосетей, например, обычно привлекают нас. В пятом микрорайоне



Жуковского практически все наружные сети прокладывали мы, в Раменском прокладываем внутренние коммуникации в новых микрорайонах. По объему капитального ремонта и модернизации тепловых сетей Жуковский одно время был на одном из первых мест в области, многие тепловые сети были заменены на новые, с пенополиуретановой изоляцией и системой оперативно-диспетчерского контроля. И мы гордимся, что приняли в этом активное участие, много лет работали с МП «Теплоцентраль» и были одним из их основных подрядчиков.

Хочу отметить, что мы, несмотря ни на какие преграды, будем делать то, что умеем, и с неизменным хорошим результатом. Заказчики, которые имеют возможность выбрать нас, не разочаруются – планку мы продолжаем держать высоко, главный акцент делаем и будем делать на профессионализм и опыт.

■ Ульяна Кухтина

ВЗГЛЯД В ЦИФРОВОЕ БУДУЩЕЕ

Мир совершенствуется ежечасно. Ученые, инженеры, разработчики и дизайнеры мира, изобретая и открывая новое, воплощают идеи, которые облегчают нашу жизнь и делают её интереснее. Без этих достижений мы и мир вокруг нас были бы совсем иными. Руководитель группы компаний ООО «Транком» и президент Жуковской ассоциации инновационного развития «Техно-ПОРТ» Дмитрий Васильевич Савенков рассказал о цифровых технологиях будущего, о создании мини-технопарка, о развитии технического творчества и о необходимости симбиоза между интересами общества и капиталом.

ИННОВАЦИОННЫЕ КАДРЫ ДЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ РАЗРАБОТОК

– Дмитрий Васильевич, вы работаете в разных направлениях. Проекты, о которых мы поговорим, – это шаг в будущее, воплощение которого мы видели, возможно, только в кино. Где берёте кадры для разработки инноваций и ноу-хау?

– Мы живём в наукограде Жуковский, в котором проживает много людей с высоким уровнем технического образования. В том числе молодёжь, которую мы активно

ООО «ТРАНКОМ»:

НАШИ УСЛУГИ – ЭТО

ИНТЕРНЕТ, ТЕЛЕВИДЕНИЕ,

ТЕЛЕФОНИЯ. РАБОТАЕМ И

В ЧАСТНОМ СЕКТОРЕ, И В

МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМАХ.



Наши услуги – это интернет, телевидение, телефония. Работаем и в частном секторе, и в многоквартирных домах. Мы исповедуем индивидуальный подход к абоненту. Проектируем и строим сети передачи данных, обеспечиваем сетевую безопасность и блокировку «вредоносного» трафика. Организуем видеонаблюдение и монтируем системы контроля доступа. Предоставляем выделенные каналы передачи данных. Это лишь часть услуг, которые оказывает компания ООО «Транком».

Наши выделенные каналы связи – это корпоративный продукт для сектора B2B и B2O, если пользоваться терминологией маркетологов. Т.е. заказчики, имеющие удаленные подразделения, с помощью наших выделенных каналов выстраивают корпоративную сеть связи с защитой от внешних интернет-угроз.

SMART CITY: ВАЖНЫЕ ЗАДАЧИ «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ГОРОДА»

– Помимо «Транкома», вы работаете над другими интересными проектами, SMART CITY, например. Это пилотная разработка в рамках одного из направлений вашей работы под названием «Умный город». В чем суть и польза этого проекта?

– Наша экономика держит курс на тотальную цифровизацию. Соответственно, все отрасли должны получить преимущества и стимулы при переходе на цифровые методы хозяйствования. Окружающее

привлекаем. Работая вместе с нами над проектами, они получают опыт, раскрывают свои потенциальные возможности, совершенствуются как профессионалы. Мы вдохновляем их и мотивируем, даём возможность расти. Кто-то в дальнейшем уходит в свой бизнес. Кто-то делает карьеру в телекоммуникационных компаниях. Мы поддерживаем со всеми связь и привлекаем к сотрудничеству новых перспективных ребят.

ООО «ТРАНКОМ» – УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР СВЯЗИ

– Если я правильно понимаю, «Транком» – это одно из приоритетных направлений вашей деятельности? На службу обычных граждан имена известных операторов связи и интернет-провайдеров. А какое место в этой иерархии занимает ваша компания?

– Рынок телеком услуг весьма конкурентный и сложный. Крупные и локальные бренды ведут бескомпромиссную борьбу за абонента. Компания «Транком» – универсальный оператор связи. Мы предоставляем полный спектр телекоммуникационных услуг и сервисов для юго-восточного Подмосковья на своей оптоволоконной сети связи. Работаем на рынке более 20 лет.

SMART CITY

СОЗДАНИЕ ГОРОДОВ БУДУЩЕГО



пространство в городах и поселениях будет регулироваться цифровыми устройствами, взаимодействующими между собой на основе интернета вещей (IoT).

В основе понятия «интернета вещей» лежит огромное количество разного рода счетчиков, датчиков, исполнительных механизмов, с которыми мы взаимодействуем в быту или в составе систем АСКУЭ (автоматизированные системы контроля и учета энергоресурсов). Все эти устройства будут объединены в сети связи и передавать и принимать информацию и команды.

ОКРУЖАЮЩЕЕ ПРОСТРАНСТВО В ГОРОДАХ И ПОСЕЛЕНИЯХ БУДЕТ РЕГУЛИРОВАТЬСЯ ЦИФРОВЫМИ УСТРОЙСТВАМИ, ВЗАИМОДЕЙСТВУЮЩИМИ МЕЖДУ СОБОЙ НА ОСНОВЕ ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ (IOT)

Наш пилотный проект как раз и реализует эти принципы. Мы применяем пакеты цифровых технологий, которые уже существуют, и объединяем их в одном агрегированном решении. Разрабатываем программную платформу в ядре создаваемого дата-центра. А на периферии, в домах и строениях, монтируем и подключаем «умные» приборы и счетчики, видеокамеры и датчики, целые службы (например, ЕДС – единая диспетчерская служба) и сервисы геопозиционирования.

Если перенести эту идею на бытовой уровень, то сегодня любой гражданин вынужден заходить в различные онлайн-кабинеты на бесконечное количество сайтов, причем на каждом свой пароль... Аккаунтов становится всё больше, и люди путаются, куда вносить показания счётчиков и в какие числа. Пароли часто забываются. И дальше будет еще сложнее.

Благодаря же новым разработкам, потребитель в виде мобильного приложения будет иметь всего лишь один личный кабинет по всем своим платежам. Причем он будет видеть их текущее состояние через график. И эти данные едины. Они автоматически отразятся в ресурсоснабжающей организации. Т.е. вопросов доверия между потребителем и управляющей организацией не возникнет.

Через единый кабинет можно будет решать и все социальные вопросы, а также взаимодействовать с обществом и властью.

Для предприятий подобная система объединит все виды счетчиков и облег-

чит подсчеты ресурсов: тепловой энергии, воды, электричества, газа.

– В вашем «умном городе» есть решения для «умного дома»?

– «Умный дом» всего лишь нижний элемент системы «Умный город». Одной из задач мы видим создание виртуального образа города и всех зданий. Тогда с использованием этой виртуальной модели можно будет отображать все системы. К примеру, датчики пожарной сигнализации конкретного здания. Смотрим на виртуальную модель через монитор компьютера, можем наблюдать за перемещением людей, можем видеть инженерные системы, отключать и подключать их удаленно. Можем управлять и контролировать датчики, счетчики, механизмы, освещение, кондиционеры и т.д. Можно менять «информационные слои», увеличивать приближение, дойти до уровня одного здания, одного этажа, одного помещения, одного «умного» устройства...

Таким образом, мы создадим виртуальную модель города, состоящую из моделей зданий. На контролирующих мониторах будут отражаться десятки, сотни, миллионы этих устройств и их текущее состояние. В зависимости от потребности, от уровня детализации необходимой информации.



Это не фантастика из фильмов про будущее. Это близкий завтрашний день. Своим проектом мы приближаем приход этого завтра.

– Какие задачи это поможет решать?

– После того как мы получим в руки всю эту информацию (телеметрию), нужно ею научиться управлять. Поясню, как это будет работать. Сегодня, например, отключился свет или упало напряжение на объекте, – это фиксирует единая диспетчерская служба (ЕДС), которая будет присоединена к общей информационной платформе как элемент системы. Диспетчеры получат информацию со всех «слоёв» нашей платформы.

Мы сможем прогнозировать поведение всей системы из «умных устройств», а это позволит, следующим этапом, научиться управлять «умными» исполнительными механизмами.

Пока подобные сообщения о неисправностях фиксируются посредством операторов, и устраняются только последствия произошедших событий. А мы должны научиться предотвращать события. Когда, обрабатывая массив данных и применяя искусственный интеллект, система по поведению и показателям, выходящим за типичные, может принимать решения. Т.е. мы фактически приходим к интеллектуальному управлению инфраструктурными системами.

Это будущее, к которому мы идем. И оно начинается сегодня. Мы знаем, куда идти, осталось только пройти этот путь.

ПРИМЕНЯЯ ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ, МЫ ДОЛЖНЫ НАУЧИТЬСЯ ПРЕДОТВРАЩАТЬ СОБЫТИЯ

ЦМИТ – НОВАЯ МОДЕЛЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

– Это впечатляет! Дмитрий Васильевич, под вашим руководством открылся и действует уже третий год Центр молодежного инновационного творчества (ЦМИТ). Проект дал первые плоды?

– Конечно, мы видим хорошие результаты. ЦМИТ – это уникальная технологическая площадка, на которой сосредоточено цифровое оборудование, начиная с металлообрабатывающих станков, лазерных резчиков, 3D-принтеров, компьютерных устройств, квадрокоптеров, наборов робототехники. Созданию ЦМИТа способствовали Министерство инвестиций и инноваций Московской области и город-

ские власти. Сегодня технарю везде требуются навыки работы с 3D-программами и оборудованием.

У нас есть курс по базовому 3D-моделированию. Современный школьник слабо знаком с черчением, а чтобы пользоваться 3D-программами, нужны элементарные понятия в дисциплинах, которые мы и преподаём.

Мы работаем с ребятами, которые склонны к техническому творчеству. У нас все воспитанники участвуют в проектах. Они осваивают моделирование в 3D, работают с лазерным резчиком и 3D-принтером. Воплощают свои идеи в изделиях. Потом защищают свой проект перед комиссией, и лучшие попадают на конкурсы.

МЫ РАБОТАЕМ С РЕБЯТАМИ, КОТОРЫЕ СКЛОННЫ К ТЕХНИЧЕСКОМУ ТВОРЧЕСТВУ

Например, в прошлом году наши проекты заняли второе место по количеству и качеству во Всероссийском конкурсе «РЕАКТОР». В этом году на Всероссийской олимпиаде «ИНТУИТ» наша подопечная вышла в финал по виртуальной реальности.

Другой мальчик, ученик седьмого класса, в составе 20-ти лучших вышел в финал Всероссийского конкурса «УМНИК».

Один из наших воспитанников в 2016 году стал «УМНИКом» и получил денежную премию 500000 рублей от фонда Бортника. Я считаю, что эти результаты вдохновляют.

На занятиях по программированию старшие ребята учатся программировать на Python, младшие – на Scratch.

К сожалению, такая сложная технологическая площадка, как наша, не может содержаться в каждой общеобразовательной школе. Потому что это довольно затратно. Нужно иметь инженера для настройки оборудования и сисадмина для настройки ПО. В этом нам помогают технологические партнеры – компания «Транком» и компания «ГЕМА». Сейчас мы развиваемся по линии дополнительного внеклассного образования технической направленности. Фактически ЦМИТ придает школьному предмету «Технология» современное цифровое качество и возможности.

– Как в таком случае вы отбираете и привлекаете те самые технические таланты? Они сами проявляют интерес или вы их заинтересовываете конкурсами и другими мероприятиями?

– Мы проводим регулярные мастер-классы, приезжаем в школы. Показываем,

что такое 3D-принтер, какие получаются картинки и фигурки, даем пощупать результат работы. Встречаемся с родителями – ведь зачастую именно они решают, чем заниматься ребенку. Проводим открытые турниры по программированию, откры-



тые соревнования по дронрейсингу, в которых участвуют все заинтересованные ребята. Наиболее увлечённым выделяем наставника и помогаем оформить проект и представить его на соответствующий всероссийский конкурс.

– Результатом подобного обучения станет трудоустройство? Или участие в каком-то крупном проекте?

– О трудоустройстве пока рано говорить, потому что работаем со школьниками. Да, мы даем базовые навыки для получения технической профессии. Это инструмент, который каждый воспитанник может развивать далее. Конечно, некоторые школьники идут дальше в профессиональном смысле, овладевают навыками работы на станках с ЧПУ.

В любом случае далее наш ученик должен поступать в следующее учебное заведение, как правило, в технический вуз. Возможно, кто-то станет ученым или инженером. Именно интерес к техническому творчеству как раз и позволяет



нашим подопечным попробовать себя в той или иной области технического творчества.

Например, у нас есть группа, занимающаяся квадрокоптерами. Ребята учатся ими не только управлять, но и

собирать и ремонтировать. С чего начинается первое занятие? У нас детей учат паять. Ну, а как иначе? А кто ему будет собирать микросхемы? Коптер – это модульная конструкция. В устройстве нужно разбираться. Иногда в группе дети разделяются по интересам: один хорошо летает, а другой неплохо паяет и конструирует.

ЦМИТ – это не общеобразовательное учреждение, поэтому жесткой методики обучения у нас нет. Ориентируемся на способность освоения материала. Работаем со всеми, у кого есть желание.

Студентов или молодых инженеров привлекаем к обучению в качестве преподавателей.

ТОЧКА СОСРЕДОТОЧЕНИЯ ИННОВАЦИЙ

– «Технопарк» и «ТехноПОРТ» – это тоже ваши проекты?

– Я являюсь президентом Жуковской ассоциации инновационного развития «ТехноПОРТ». В ней состоят малые и средние предприятия, которые имеют прямое отношение к Жуковскому. Внутри нашей ассоциации мы прорабатываем разные проекты. Кстати, идея организации ЦМИТа в Жуковском родилась именно в ассоциации при поддержке участников. Это один из первых наших проектов начального уровня для развития интереса к техническому творчеству у детей.

«Технопарк» – это наш очередной проект, прототип которого презентовали ещё на МАКСе 2017. Его нам пока не удалось развить до желаемого масштаба, зато мы



ванные беспилотные комплексы. Так называемые беспилотники, которые сейчас существуют уже не только в игрушечном варианте, а через некоторое время будут активно использоваться в транспортной и бытовой инфраструктуре.

НАМ НЕОБХОДИМО НАХОДИТЬ НОВЫЕ ФОРМЫ СОТРУДНИЧЕСТВА, ОТКРЫТЫЕ ДЛЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В связи с этим возникает масса коммерческих возможностей. И лучше Жуковского нет места для их отработки и испытаний, потому что здесь ничего не надо строить с нуля. Здесь есть институты, есть кадры, пропитанные этой идеологией, есть зоны, где можно проводить испытательные полеты, есть аэропорты рядом, которые готовы делиться площадками, есть река, есть железная дорога, есть крупный финансовый центр Москва. В общем, всё под боком. И главное, городу выделены земли: несколько сотен гектаров, на которых невозможно крупное жилое строительство, и потому нет заинтересованных девелоперов. То есть территория идеальна для развития науки и техники, для экспериментов, для развития такого направления, как беспилотная техника.

Беспилотная авиация – это высшее звено беспилотной техники, где применяются все известные на сегодня принципы управления. То есть все остальные виды беспилотников, которые не летают, включая колесную и гусеничную технику, все виды плавающих устройств, роботизированные комплексы – все они применяют, в общем, те же принципы управления, что и в авиации, но частями. Естественно, с какими-то свойственными данному виду техники особенностями. Поэтому правильно в Жуковском базировать и развивать территорию, которая приспособлена для отработки и создания всех видов беспилотной техники. Тем более что будущее за комплексными транспортными системами.

ЛУЧШЕ ЖУКОВСКОГО НЕТ МЕСТА ДЛЯ ИХ ОТРАБОТКИ И ИСПЫТАНИЙ, ПОТОМУ ЧТО ЗДЕСЬ НИЧЕГО НЕ НАДО СТРОИТЬ С НУЛЯ

Здесь могут работать небольшие предприятия, и территория будет состоять из

построили административный технический центр «Бизнес Порт» на частные инвестиции на ул. Баженова. Сейчас центр сдаётся в эксплуатацию – в общей сложности это около 3000 м² площадей, оборудованных в соответствии с современными представлениями по эргономике и дизайну.

В нём располагаются только технические инновационные компании, например, центр прототипирования, где будут изготавливать и испытывать новые изделия, выполненные посредством металлической 3D-печати. Там же разместится центр компетенций и трансфера цифровых технологий «Умный город», о котором мы говорили ранее. Эти проекты получили поддержку Министерства инвестиций и инноваций Московской области. Фактически мы построили мини-технопарк своими силами. Создали объект городской инновационной инфраструктуры.

ЖУКОВСКИЙ «БИЗНЕС-ПОРТ» – 3000 М² ПЛОЩАДЕЙ, ОБОРУДОВАННЫХ В СООТВЕТСТВИИ С СОВРЕМЕННЫМИ ПРЕДСТАВЛЕНИЯМИ ПО ЭРГОНОМИКЕ И ДИЗАЙНУ

НЕ ТОЛЬКО В ИГРУШЕЧНОМ ВАРИАНТЕ...

– Проект «Долина беспилотников» – в мире есть что-то подобное или вы первооткрыватели? Я так понимаю, что использование квадрокоптеров, например, вне закона в данный момент?

– Жуковский всегда был городом авиационной науки. Но не секрет, что за последние 25 лет тонус российской авиации ослаб. И авиации в целом и города Жуковского как сердца этой отрасли. Но поскольку потенциал ещё велик, то необходимо придать новый импульс развитию города. Были попытки на федеральном уровне создать в Жуковском национальный центр авиастроения (НЦА). Перевести все отраслевые фирмы сюда. ОАК (Объединенная авиастроительная корпорация) построила здесь штаб-квартиру, которая простаивает без работы.

Развитию города нужен симбиоз между потребностями общества и капиталом. Если мы будем только ожидать денег от государства, то ничего не разовьем. Время, к сожалению, сегодня не то, когда государство финансирует технологические отрасли в достаточной мере. Поэтому необходимо находить новые формы сотрудничества, открытые для частных инвестиций.

Если посмотреть на зарубежный опыт, на примере Америки, то Кремниевая долина удачно «выстрелила», когда фактически на небольшой территории собрались компании растущей информационной отрасли, из числа которых впоследствии выросли самые крупные IT-гиганты мира. Туда сегодня стекаются стартапы и финансисты, которые спонсируют и покупают перспективные IT-проекты и выступают драйверами мирового развития рынка IT. Там сформировалась достаточно динамичная жизнь в плане развития инноваций. Есть и другие аналогичные зарубежные примеры в Израиле и Китае. Мы рассматриваем город Жуковский как подобную инновационную площадку и приходим к пониманию, что в авиации одно из основных направлений роста на ближайшие 15-20 лет – это роботизиро-



мини-полигонов и производств по разным видам деятельности. Например, институту, работающему в области нефти и газа, стал необходим полигон трубопроводов, для того чтобы делать роботизированный комплекс, который работает внутри трубопроводной системы. Это можно будет сделать у нас.

Представители из Сколково, например, проявляли заинтересованность, говорили, что им негде летать. И если мы организуем возможность легкого и быстрого полета, то они получают возможность отрабатывать свои технологии. То есть мы ощущаем заинтересованность в нашей идее.

А законодательно квадрокоптеры в данный момент имеют серьезные ограничения для использования. То есть сейчас свободно подниматься в воздух могут устройства весом не более 250 грамм.

– А как же избежать злоупотреблений в использовании беспилотников, если не будет ограничений и ответственности?

– Да. И это вопрос, требующий отработки. Вся деятельность должна быть организована таким образом, чтобы разрешительно-уведомительная система функционировала замкнуто. Должен быть единый центр управления полетами. Любой поднимающийся аппарат должен быть в зоне её действия. Это удобно отрабатывать именно в Жуковском.

Как осуществлять общее взаимодействие на стыке с градостроительной деятельностью – это следующий вопрос. Как строить улицы, когда мы начинаем использовать беспилотную технику? Какие должны быть заложены элементы в домах, для того чтобы использовать беспилотную технику? Допустим, в доме 400 квартир, 100 человек вызвали доставку, и к зданию подлетело 100 квадрокоптеров. Куда они будут садиться? К каждому в форточку или в одно место по очереди?

Потребуется администрирование зон полетов, условий доступа. И что делать с нарушителями и страховыми случаями? Всё это нужно регулировать, изменять законодательство, чтобы применять подоб-

ную технику в быту, улучшать нашу жизнь, дать дорогу инновациям и технологиям. Механизмы взаимодействия необходимо отрабатывать. Вот мы и пытаемся здесь организовать подобную зону, с определенными законами, с правилами использования пространства, радиочастот и т.д. И со временем сюда сами придут инвесторы, придут разработчики, испытатели. Потому что других таких комплексных площадок у нас в стране нет.

ЧАСТНАЯ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИНИЦИАТИВА: ОСОБЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ ОСОБОГО ПРОЕКТА

– Кстати, вы сказали о том, что неудобно всякий раз обращаться к государству, а я внутренне была уверена, что ваши проекты в основном государство финансирует и что все инновации по инициативе государства разрабатываются. Где берёте источники финансирования?

– Пока за счет инициативных компаний, т.е. это частная инициатива. Нас, конечно, поддерживает администрация города. Но местные власти не располагают средствами, которые нужны для продвижения такого рода проектов. Это уже федеральный уровень. Естественно, презентуя свой проект, мы стучимся в «кабинеты». Правительство Московской области положи-

тельно реагирует, но пока поддержки и участия не получили. Надеюсь, эту идею нужно просто «раскачать». Периодически мы проводим встречи с заинтересованными лицами, инвесторами, постепенно совершенствуем наши предложения.

– Таким образом, одна из главных задач – это и поиск инвесторов?

– Да. Но именно отраслевых инвесторов. Т.е. если бы это был, к примеру, складской комплекс, естественно, тут были бы построены склады, и стояла очередь из заинтересованных представителей транспортно-логистического бизнеса. У нас же особый проект, рождающий технологии и инновации, которые могут быть интересны промышленности и науке на длительном отрезке времени. Как говорится, легких путей не ищем, что умеем, тем и занимаемся.

У НАС ЖЕ ОСОБЫЙ ПРОЕКТ, РОЖДАЮЩИЙ ТЕХНОЛОГИИ И ИННОВАЦИИ, КОТОРЫЕ МОГУТ БЫТЬ ИНТЕРЕСНЫ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И НАУКЕ НА ДЛИТЕЛЬНОМ ОТРЕЗКЕ ВРЕМЕНИ

– Дмитрий Васильевич, спасибо за интересную беседу. Пожелаю вам, чтобы нашлись инвесторы, заинтересованные в новых технологиях. И чтобы в дальнейшем у ваших проектов не возникало вопросов с финансированием и государственной поддержкой.

– Многое нам уже удалось, и я уверен, что с развитием цифровой экономики актуальность наших идей и проектов будет только возрастать.

■ Беседовала Ольга Шапиренко





ЧОО «Кобальт»: традиции, реалии, перспективы

В современной жизни работу охранников мы наблюдаем везде, начиная от детских садов, школ и супермаркетов. И иной раз профессионализм этой охраны вызывает сомнения. Однако, безусловно, существуют в этой области и профессионалы высшей пробы. Среди них – руководитель охранного холдинга «Кобальт», базирующегося в подмосковном Жуковском, Сергей Филин.

– Сергей Александрович, у меня, женщины, слово «кобальт» ассоциируется с цветом летнего неба. При чем здесь, казалось бы, охранная деятельность? Но, знакомясь с материалами о вашей компании, я узнала, что такое название носил отряд спецназа МВД СССР, действовавший на территории Афганистана в период войны. Его называли так потому, что кобальт как химический элемент используется в сверхпрочных сплавах, а потому является символом стойкости. А какова связь между «афганским» «Кобальтом» 1980-х и современным, базирующимся в Жуковском?

– Связь прямая: в 1993 году наше охранное предприятие основал легендарный полковник милиции, один из родоначальников «афганского» диверсионно-разведывательного отряда МВД Анатолий Максимов. Название ЧОПу дали такое же, как и отряду, – «Кобальт», потому что его учредителем выступил Российский Союз ветеранов Афганистана, а первыми сотрудниками стали бывшие военнослужащие и милиционеры-«афганцы». Поначалу ЧОП обеспечивал охрану палаток и складов городского отделения СВА, но скоро предприятие переросло рамки внутренней защиты и стало оказывать услуги другим предпринимателям и госструктурам.

– Сергей Александрович, вы мастер спорта международного класса по дзюдо,

владеете и другими восточными единоборствами, кандидат педагогических наук, награждены благодарностями на государственном уровне. А как вы пришли в «Кобальт»?

– С полковником Максимовым мы познакомились на встрече «афганцев». Анатолий Алексеевич, узнав, что я служил в погранвойсках и являюсь тренером восточных единоборств, пригласил к себе на работу инструктором по специальной физподготовке. Я тренировал первых охранников «Кобальта», в 1995 году мне было предложено занять пост заместителя директора, а через год я стал гендиректором.

– Среди ваших коллег по «Кобальту» – известный российский тренер, автор уникальных методик боевого самбо Владимир Алексеевич Тихонов, есть сотрудники с научными званиями, замечательные спортсмены. Откуда к вам приходят специалисты, какова их специализация, есть ли возможности для профессионального роста?

– «Кобальт» изначально формировался из ветеранов различных служб МВД, внутренних и пограничных войск, уволенных в запас. Специалисты набирались (и набираются) из числа людей знающих и опытных, бывших офицеров. Они юридически образованны, физически сильны, многие имеют опыт службы в «горячих точках».

ЧОП по своему виду деятельности

– предприятие с уставными задачами, включающими исключительно разные виды охраны. Чтобы оказывать услуги, смежные с основной деятельностью, был создан ряд дополнительных юридических лиц. На сегодняшний день ЧОО «Кобальт» – холдинг, включающий несколько охранных предприятий, детективное агентство и Учебный центр. Так что сейчас сюда на работу приходят люди разных специальностей. Большинство сотрудников имеет высокий уровень и физподготовки и навыков работы с оружием. Все проходят зачеты, экзамены, за хороший уровень подготовки получают надбавки.

– Существует ли такое понятие, как «прирожденный охранник», или профессионалом тут, при спецподготовке, может стать любой?

– Человек – и мужчина, и женщина – по биологической природе – охранник, призванный оберегать жизнь свою и близких. В таблице приоритетных ценностей человека безопасность стоит на втором месте, сразу после жизнеобеспечивающих биологических потребностей. У кого-то природные способности к охране чуть выше, у кого-то ниже, но есть они у каждого, и их можно раскрыть и развить до высокого уровня.

– На сегодняшний день ЧОО «Кобальт» – одно из лучших в Подмосковье и осу-

ществляет охрану государственных структур, финансовых компаний, банков, торговых центров, предприятий, культурно-массовых мероприятий. В числе последних – знаменитый МАКС, посещаемый высшими лицами государства и иностранными делегациями. Что труднее – подготовить персонал к выполнению столь неординарных задач или – к рутинным дежурствам на объекте, где годами никаких ЧП не происходит?

– Сложности везде разные, но в нашей работе они есть всегда. И «правильную рутинность» обеспечить порой сложнее, чем разовую охрану крупного мероприятия. И то, и другое требует подготовленности и знаний.

– Одним из подразделений холдинга является НОУ ДПО «Учебный центр «Кобальт», где выстроена «цепочка» – от детского спорта до ветеранского движения. У вас развиваются такие виды, как пулевая и практическая стрельба, боевое самбо, дзюдо и т. д. Расскажите о своем Учебном центре.

– Началось всё с восстановления тира. На тот момент тиров практически не осталось по стране и в Московской области в том числе. Раньше это был тир ДОСААФ, являвшийся подразделением ЦАГИ им. Н.Е. Жуковского. На тот момент в нём ещё оставались уникальные кадры. Когда мы пришли туда для повышения своей стрелковой подготовки, там преподавал Николай Осипов, ветеран войны, ворошиловский стрелок довоенной закалки. Николай Осипович подготовил немало разрядников и мастеров спорта СССР, в том

числе и наших работников, которые, став «афганцами», сумели выжить на войне благодаря полученным от него навыкам. Но на тот момент тир стоял перед перспективой закрытия: помещение хотели сдать в аренду под склад. Мы взяли на себя ответственность возродить его, и на базе этого помещения по адресу Жуковский, ул. Чкалова, д. 12 зарегистрировали Учебный центр «Кобальт».

Наш принцип – приглашать профессионалов, касается ли это охраны физической, технической или информационной. Одна из основных наших задач – подготовка специалистов по охранной деятельности. При этом нужно учитывать, что речь идёт не о военных или спецназе, а об охране частной, гражданской. В годы становления «Кобальта» в России впервые создавался этот институт, требующий от охранника другого характера подготовки и правового поведения для защиты частной собственности. Я как директор «Кобальта» прини-

мал участие в создании правового законодательства в области частной охраны: работал в экспертном совете комитета по безопасности Госдумы РФ.

Для подготовки специалистов нового типа в «Кобальт» были приглашены такие профессионалы, как Н.О. Осипов, К.П. Агеев, В.М. Титов, В.В. Яншин. Были и другие педагоги-профессора, преподававшие параллельно в престижных институтах. Сейчас в УЦ «Кобальт» пришло новое поколение учителей, но и оно продолжает работать эффективно.

Наш Учебный центр одним из первых в Подмоскovie поддержал программу развития в школах самбо как национального вида спорта, подписанную Президентом РФ. Уже два года мы активно ведём занятия в Кратовской средней школе №28. И поверьте – от ребят нет отбоя! Я сам приверженец этой борьбы и прекрасно их понимаю: тренируют там известные в России и за рубежом спортсмены и тренеры, братья-близнецы Роман и Виктор Лапкины, чемпионы мира, призёры Евро-



пы, мастера спорта СССР. Они преподают самбо в нашем Учебном центре и в этой школе.

По пулевой стрельбе наш Учебный центр также поднялся до уровня призёров и победителей чемпионатов мира. Среди его воспитанников – действующие спортсмены, члены сборной Московской области и страны. Они пришли к нам в 10-12 лет, а уже в 16 стали мастерами спорта международного класса. С нуля, из заброшенного подвала, создана школа, одна из ведущих в России по стрелковому спорту. То же и по практической стрельбе. Это особый вид спорта, востребованный для подготовки спецслужб ФСО, ФСБ, МВД. Хотелось бы отметить работу нашего тренера по пулевой и спортивной стрельбе Владимира Калинина. Владимир – член сборной команды Московской области и отличный педагог. Наши спортсмены участвуют и в чемпионатах России, состязаниях европейского и мирового уровней.

Слова благодарности хочется сказать давним друзьям УЦ «Кобальт», поддерживающим его работу! Их нельзя назвать просто «спонсорами» – они искренне болеют за нас и помогают в самых разных сферах, будь то закупка оборудования и снаряжения, участие в учебном процессе, проведение мероприятий для детей или ветеранов, награждение победителей соревнований. Это руководители предприятий: НИИП им. В.В. Тихомирова – Юрий Иванович Белый, МНИИ «Агат» – Дмитрий Дмитриевич Евсеев, ЗАО «Жуковский деревообрабатывающий завод» – Алексей Ефремович Тришин и другие.

– Есть в составе холдинга особая структура – детективное агентство «УСБ». Обывателю работа частных детективных агентств знакома из теледетективов и представляется рядом опасных приключений. А как обстоит дело в жизни?

– В реальной жизни наши частные детективы – специалисты, закончившие службу в органах и перешедшие в «Кобальт», где занимаются в основном аналитикой и организацией безопасности предприятий. Ведь она складывается из многих факторов: технического, аналитического, информационного, работы по охране коммерческой тайны и проверке персонала. А вот захватывающих приключений, расследований в духе кинодетективов, слежки за неверными супругами у нас нет.

– Какова география деятельности холдинга «Кобальт», и планируется ли её расширение?

– Лицензия позволяет нам работать на территории РФ. В основном мы сконцентрированы на Москве и Подмоскovie, но наши подразделения сопровождения ценных грузов действуют по всей стране.

– Каковы планы «Кобальта» на ближайшие годы?

– Так же качественно работать, динамично развиваясь. Очень актуальны стали охрана объектов посредством видеонаблюдения и пожарное обслуживание. Было бы разумно использовать охранные структуры для профилактики пожаров и возникновения ЧС, ведь охранники непосредственно находятся на объектах. Думаю, руководству МЧС стоит обратить внимание на сотрудничество с частной пожарной охраной. У нас есть опыт подготовки сотрудников ЧОП для одновременного несения на предприятиях и обязанностей пожарной охраны. Развитие этого направления открывает для нас большие перспективы.

■ Подготовила Елена Александрова



АЛЬБЕРТ КИЯЗОВ:

“ В компании
«СК-Межрегионстрой»
все кадры – ценные ”

Почти полтора километра железнодорожных подъездных путей обеспечивают круглосуточную доставку до 100 вагонов нерудных материалов, таких как песок, цемент и щебень. В активах компании – собственные карьеры, в которых ведется разработка щебня, песка и других нужных для строительства материалов, транспортная служба и строительно-производственно-испытательная лаборатория, в которой проводятся испытания и контроль качества строительных материалов и конструкций, а также испытания при технических обследованиях различных объектов.

О жизни предприятия, его заботах и успехах говорим с основателем и генеральным директором Альбертом Магомедовичем Киязовым.

– Альберт Магомедович, что нового произошло в компании за последние несколько лет?

– У нас произошли серьезные изменения, которые, думаю, пойдут нам только на пользу. Помимо производства бетона, мы вплотную занялись строительными работами. Это было обусловлено запросами современного рынка, стремлением заказчиков к удобству при решении вопросов закупки материалов и проведения самого строительства, требованиями к компа-

ниям, участвующих в тендерах. Когда на тендер подает документы группа компаний, предлагающая целый комплекс услуг и продукции, это более выигрышно, чем специализированное производство, сконцентрированное на чем-то одном.

– А если говорить о сложностях управления укрупненным производством, как вы решаете эти задачи?

– Мы не сталкиваемся с проблемами, свойственными строительным монстрам. Наша компания не настолько велика, чтобы испытывать трудности, управляя ею без дополнительного инструментария и технологий ведения бизнеса, которые применяют крупные игроки рынка. Мы ведем взвешенную и продуманную политику, за счет этого удается избежать многих проблем. Это, кстати, касается и выбора заказов – мы не играем в опасные игры с объектами, которые не можем потянуть или с которыми могут возникнуть сложности. Беремся за то, что нам по силам. Это самый верный путь, и удивительно, что многие не выбирают его. Если же вспомнить, что нам существенно упрощает жизнь из новых технологий и программ, это, пожалуй, программное обеспечение AutoCAD, которое мы применяем при проектировании сооружений, а также программный продукт Bikotronic-

С 2007 года в городе Жуковский функционирует производство строительных материалов, название которого известно многим солидным заказчикам в Москве, Московской области и за пределами региона. Речь идет о группе компаний «СК-Межрегионстрой», разместившейся на территории некогда заброшенного завода товарного бетона и железобетонных изделий и тем самым ставшей его своеобразной преемницей. Кроме поставок материалов, «СК-Межрегионстрой» и сам активно занимается строительством и реконструкцией различных объектов – от многоквартирных домов до аэропортов, мостов и дорожных развязок. На счету фирмы работы для таких учреждений и организаций, как аэропорты Внуково, Домодедово, Пулково, Жуковский, аэродром ЛИИ им. М.М. Громова, а также строительство и реконструкция участков Варшавского шоссе и Бусиновской эстакады, мостов и подъездной дороги к ЛИИ им. М.М. Громова, развязка и дорога Лыткарино – Железнодорожный, путепровод Ступино – Городище – Озеры. Общее количество построенных с участием «СК-Межрегионстрой» квадратных метров жилья составляет более пятисот тысяч.



Industrie-Elektronik GmbH, который применяется при производстве бетонов и растворов. Эти программы значительно облегчают такие процессы.

– Каким для вас выдался 2018 год?

– По сравнению с 2016 и 2017 – вполне удачным. Предыдущие годы были тяжелым периодом на строительном рынке,

– Материалы для строительства вы используете только свои или что-то докупаете у других производителей?

– Учитывая, что у нас есть практически все и производство находится в прекрасном состоянии, в продукции других фирм мы не нуждаемся. В 2013 году начали производство сухих строительных смесей, которое сейчас активно развивается.



множество производителей материалов тогда разорилось из-за отсутствия заказов. Мы держались до последнего. Чтобы фирма не прекратила существование и чтобы сохранить своих специалистов по бетону, мы полностью сменили подход к финансовой составляющей своей деятельности – во избежание рисков стали работать только по предоплате. Он себя оправдал. Когда производство бетона перестало приносить прибыль, держались на средствах, полученных от строительства, и всю команду содержали на них же, полтора года тянули, чтобы никого не увольнять. Пусть было тяжело, но мы выстояли, и сотрудники остались с нами. В 2018 году началось оживление на рынке, и мы вернулись на хорошие темпы работы. Получили подряд на строительство 18-этажного дома, трех мостов в Лыткарине, приняли участие в возведении грузового аэропорта в Жуковском. В этом году намечается активная стройка жилых домов, в которой наша компания тоже будет задействована. Сейчас готовимся участвовать в тендере на реконструкцию 700-метрового автомобильного тоннеля на Туполевском шоссе. Мы думаем, у нас неплохие шансы на победу.

Еще один проект по строительству, который мы будем вести, находится прямо рядом с нашим производством. В течение 3 лет будет идти стройка, на нее выделено 10 миллиардов рублей. То есть в ближайшие 3-4 года мы будем полностью загружены. Это прекрасно.

Мы успешно реализуем свою продукцию как напрямую, так и через посредников – строительные магазины и сетевые строймаркеты. Выйти на работу с сетевиками заняло у нас год, но результат того стоил. Так как мы делаем качественные материалы по привлекательной цене, спрос на них устойчивый.

Если заказчики хотят использовать материалы, которых нет у нас, мы всегда идем навстречу. Закупаем промышленную партию требуемых материалов и отправ-

ляем в свою лабораторию на исследование, потом, в зависимости от результатов проверки, либо строим из них, либо, если качество не соответствует требованиям, предлагаем другие варианты.

– Собственная лаборатория – недешевое удовольствие. Чем обосновано ее наличие?

– Когда идет речь о таком важном деле, как строительство, от которого зависят жизни людей, это не удовольствие, а необходимость. Производство конструктивных материалов налагает на нас огромную ответственность, и я считаю, что без своей лаборатории заниматься производством строительных материалов и самим строительством нельзя. Это, прежде всего, возможность контроля качества, а я с такими вещами не шучу.

– Вы сказали, что всеми силами хотели сохранить коллектив в трудное для компании время. У вас настолько ценные кадры или это была ваша личная позиция?

– Да, у нас ценные кадры, и это моя личная позиция руководителя. Я вообще считаю, что все кадры без исключения – ценные. Просто есть более редкие и менее редкие, но это положение меняется с ростом профессионализма и опыта сотрудника.

– Какие планы строите на перспективу?

– Собираемся закрепить свои позиции на территории Московской области. Во всяком случае приложим все усилия. Все необходимое – производственная и сырьевая база, ценные специалисты, средства – у нас есть, так что надемся на успех.

■ Ульяна Кухтина





СТОМАТОЛОГИЯ «АЛЕКС»: ОТ ИДЕИ ДО ЛИДЕРСТВА

В 1997 году, когда у власти стоял Борис Николаевич, модницы носили лосины, а из каждого киоска доносилась «Макарена», 20-летний Сергей Мельников и его тесть Игорь Владимирович Зарапетян вынашивали идею создания маленькой стоматологической клиники.

Игорь Владимирович занимался распространением материалов для стоматологов. Это был его основной доход.

Тогда в Жуковском работали пара частных стоматологических кабинетов. Когда Игорь Владимирович понял, что уровень обслуживания низкий, материалы применяются в большинстве некачественные и за это ещё берут деньги, он решил помочь зятю и дочери сделать свой «кабинетик» на одно кресло. Так началась история стоматологической клиники «Алекс».

В Жуковском за 20 лет бренд стал узнаваемым. Из одного помещения бизнес трансформировался в две комфортабельные клиники на улице Жуковского, 18 и улице Солнечной, 10.

Генеральный директор ЛДЦ «Алекс» Сергей Николаевич Мельников, стоявший у истоков открытия компании, сумел сделать «детище» конкурентным и востребованным. Основное преимущество стоматологической клиники «Алекс» в том, что пациент решает все проблемы в одном месте: от чистки зубов до сложных хирургических операций. Здесь есть компьютерный 3D-томограф, единственный в городе такого уровня, рентген, микроскоп.

Недешево, но качественно – такую политику избрало руководство, хотя изначально предлагали уровень цен ниже среднего. Со временем поняли, что в этом сегменте не добиться результатов. Отказались от дешёвых услуг и материалов, поменяли оборудование на инновационное.

– Сергей Николаевич, помните день, когда открылись?

– Да, конечно, 12 февраля 1999 года. Первым клиентом был наш сосед по дому, с которым сдружились, пока делали ремонт. До сих пор к нам ходит.

На открытие пригласили администрацию города и друзей, без помощи которых было бы гораздо сложнее. Вместе разрезали ленточку.

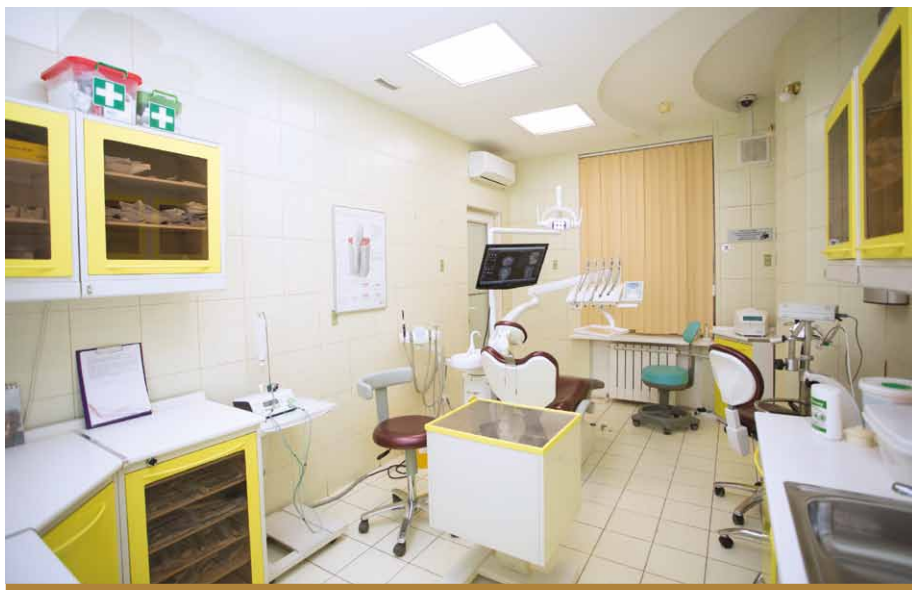
То, что мы тогда сделали, – это считалось круто, по оборудованию, по мебели. Сейчас, конечно, смотрю фотографии того периода и так уже не думаю, по сравнению с нынешней обстановкой в «Алексе».

– Оглядываясь назад, что является предметом особой гордости?

– Мы вышли на уровень премиум-класса: по качеству, по оборудованию, по услугам, по квалификации врачей. Изначально принимаем на работу специалистов с хорошей базой знаний, а позже устраиваем дополнительные курсы повышения квалификации, обучаем новым технологиям.

С кем-то быстро расставались, понимая, что нам не по пути. Главврач, Андрей Анатольевич Асташенков, вообще работает с открытия, 20 лет вместе. Команда – это важно. Сейчас она сформирована и меня полностью устраивает и по тому, как мы предоставляем медицинские услуги, и по отзывам. Ведь главное – это пациенты, их удовлетворенность.

Если вдруг бывают единичные случаи недопонимания – лично разбираюсь, в



чём проблема. У нас люди оценивают услугу, я получаю все отчёты за день, начинаем разбираться, смотрим камеры, слушаем, с врачами беседуем, с пациентами, делаем всё, чтобы урегулировать ситуацию. Это редкость, но бывает.

– 20 лет назад вы стартовали из точки, когда стоматологическая помощь в вашем городе была не сильно развита. Получилось внести свою лепту в рынок медицинских услуг г. Жуковского, на ваш взгляд?

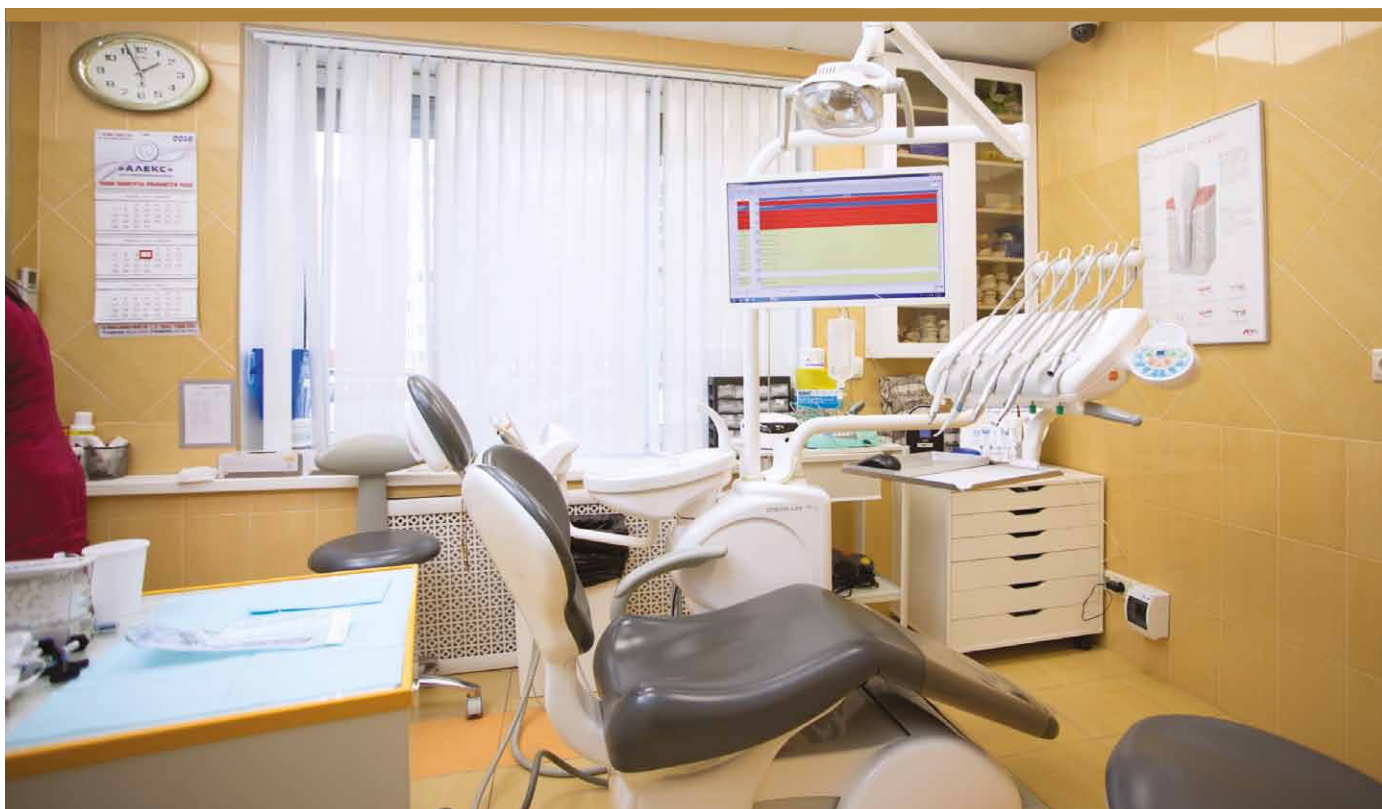


– Думаю, да. В Жуковском были частные и получастные клиники. Уровень обслуживания и используемых материалов оставлял желать лучшего. Мы начали применять инновационные для того времени материалы, став флагманом, на который нужно равняться. А также способствовали обучению врачей, которые приобретали материал нового поколения.

– Когда открывали вторую клинику, не боялись, что пациентов не хватит?

– У нас город сильно не растёт. Рынок в основном поделен. Когда мы открывали вторую клинику в 2013 году, понимали, что спрос есть. Я рассчитал статистику по соотношению необходимого количества

Местная газета писала про коллектив «Алекс»: «С самого первого дня в ООО «Алекс» работает Андрей Анатольевич Асташенков. В 1999 году он пришел молодым специалистом из московской клиники, а сегодня возглавляет отделение «Алекса» на ул. Солнечная, дом 10. В первые годы работал здесь и Данила Гагикович Парсамов — терапевт-стоматолог с большой клинической практикой. Он знал все современные на тот момент стоматологические материалы и технологии. Сейчас Данила Парсамов переехал в Болгарию и открыл там частную клинику. Долгое время в стоматологической клинике работали Павел Петрович Парфенов и Юлия Васильевна Шевцова. Врачи от Бога. Многие пациенты хотели лечиться только у них. И несмотря на то, что они давно живут в Финляндии, люди звонят и спрашивают — не вернулись ли?»





стоматологов к объёму населения. На каждом этапе развития ведём расчёты, поскольку я не врач, а управленец, окончил Московский институт стали и сплавов (МИСиС). А подход собственника-менеджера отличается от подхода собственника-врача.

В то время пациенты записывались в очередь на три месяца вперёд, и чтобы разгрузить поток, мы расширились. К тому же наши пациенты стали переселяться в новый строящийся район, и мы хотели, как и раньше, быть с ними рядом, не терять их.

Сейчас много стоматологических кабинетов и клиник люди открывают бездумно,

полагая, что на всех хватит пациентов. На самом деле клиенты уже распределились. Очередь уже не такая плотная, расписание заполнено, но только на ближайшие дни, а не на месяцы, как раньше. Я вспоминаю те времена с радостью.

– Какое направление самое доходное для вас?

– Имплантология и протезирование – это довольно маржинальные статьи. Чистка тоже хоть и недорогая услуга, но прибыльная.

– Как привлекаете клиентов, какие каналы продвижения используете?

– Как и любой предприниматель, я не хочу тратить деньги на рекламу, надо, чтобы люди сами приводили клиентов по рекомендации. Чтобы работало сарафанное радио, оно и работает. Но без рекламы и продвижения не выплывешь. Пробовали разное: и наружную рекламу, и сети, и контекст.

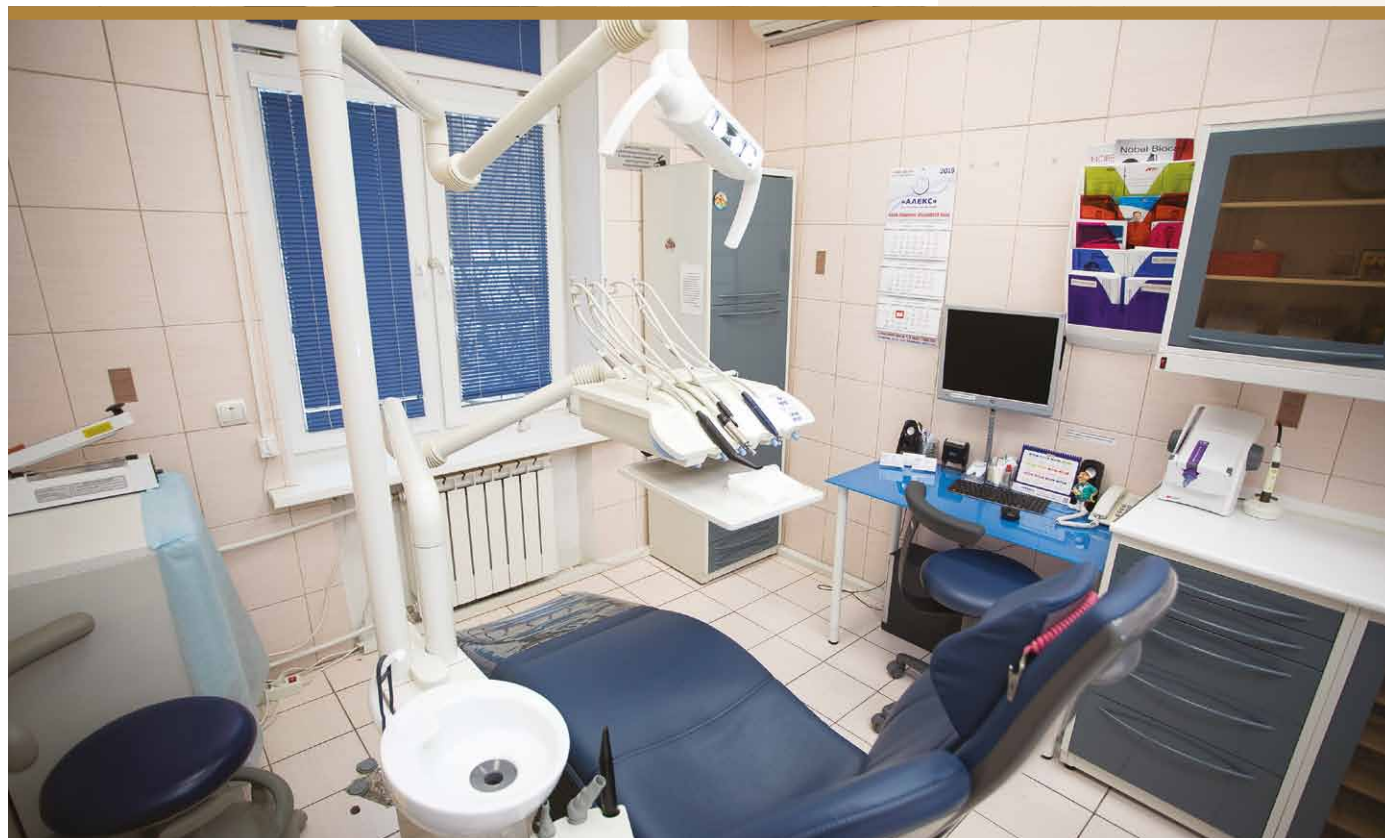
– К разговору о специальных предложениях: что за акция «Помоги родителям» проводилась у вас в клинике?

– Да, мы сделали подарочные сертификаты, которые можно было презентовать нашим близким, взяв на себя расходы на лечение. Они нам всю жизнь помогали, давали своё тепло, заботу и ласку, а теперь мы должны позаботиться о них.

– Замечательная идея. А с предприятиями сотрудничаете?

– Прямых договоров сейчас немного, но есть соглашения со страховыми компаниями. Предприятия оплачивают часть страховки, а страховщики оплачивают прикрепленных к предприятию сотрудников, если они обращаются к нам за стоматологической услугой. Там есть нюанс в виде согласования процессов, но это занимает не так много времени, по сравнению с преимуществами такого сотрудничества.

Механизм такой: предприятие находит страховую компанию, прикрепляет своих сотрудников. Страховая выходит на нас, проводится конкурс, и фирма-победитель получает такую возможность. Со страхо-



выми организациями нужно просто научиться работать, понять алгоритм, дальше всё будет на автомате.

У нас есть список 10 крупных страховых компаний России, с которыми ведём долгосрочные договоры. Каждый год они нам прикрепляют новое предприятие.

– Вы упомянули о подходе управленца. А чем ещё этот подход прогрессивен?

– Мы свой доход неизменно вкладываем в развитие. Материалы и оборудование постоянно совершенствуются. Такой техники, которую мы имеем сейчас в клинике «Алекс», нет ни у одной другой стоматологии в нашем городе. Мы предлагаем большой спектр современных услуг: компьютерная томография, ксеноновая анестезия, плазмолифтинг, рентгенодиагностика, ортодонтия, пародонтология, делаем профилактику и лечим заболевания десен лазером.

Чтобы развивать лояльность клиентов, каждый месяц начинается с построения планов и маркетинговой стратегии, разрабатываем акции и специальные предложения. Правда, люди уже подустали от навязчивых призывов и к скидкам относятся не так хорошо. Особенно, кто ходит регулярно, их не обманешь. Поэтому нужно находить новые подходы продвижения.

– Как оцениваете рынок стоматологических услуг сегодня?

– Когда мы начинали, никто не мог дать качество, никто не пользовался хорошими материалами и оборудованием. Можно было открыть кабинет, купить кресло, полу-



чить лицензию и работать. Потом докупать дополнительные приборы постепенно.

А сейчас лицензию не дадут без требуемого набора. Все имеют технику, материалы, инструменты лучших марок – это уже должно быть по умолчанию. Без этого нельзя работать.

Если 20 лет назад для лицензии набор требований помещался на одной странице, то сегодня в уставах прописано всё до мелочей: материалы, инструменты, оборудование, качественные показатели – это большой документ на несколько листов. И это нужно сразу для открытия.

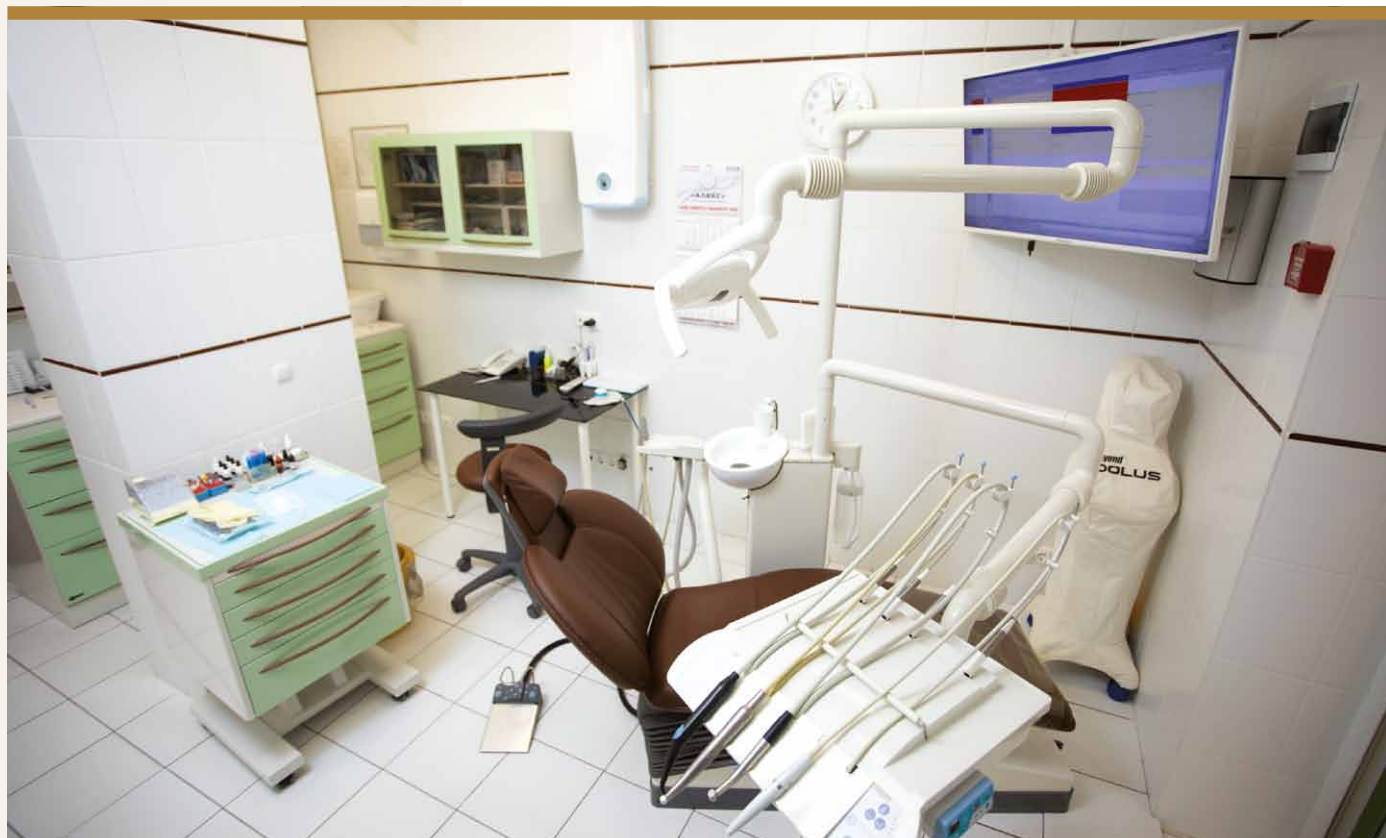
– Пациент всё требовательнее. Есть ощущение, что услуги переходят на более высокий уровень, в плоскость сервиса.

Сергей Николаевич, какие направления дальнейшего развития вы для себя обозначили?

– Прогресс идёт вперёд, много профессий отмирает благодаря технологическому развитию. Слава богу, в ближайшее время стоматологи не заменят роботы. Все нанотехнологии в нашем деле всё ещё нельзя применить без участия доктора. И это радует.

Мы продолжим улучшать наш сервис и обучать специалистов лучшим методикам. Мы хотим, чтобы люди, желающие премиального обслуживания, находили его у нас. Ну и будем отслеживать новые тренды, современные материалы и высокие технологии. И применять их у себя.

■ Ольга Шапиренко





Еще двадцать-двадцать пять лет назад никто и помыслить не мог, что российские производители строительных и отделочных материалов станут представлять реальную силу на отечественном рынке, представляя серьезную конкуренцию известнейшим зарубежным брендам. Тем не менее, сейчас это уже свершившийся факт, и на достигнутом наши компании останавливаться не собираются. Одной из наиболее динамично развивающихся фирм является производственный холдинг PALADIUM, который не только представляет широкую линейку классических продуктов для отделочных работ, но и предлагает клиентам инновационные материалы, какие встретишь не у каждого импортного производителя. Подробнее о достижениях предприятия говорим с его основателем и генеральным директором Юрием Михайловичем Долматовым.

ПРОДУКЦИЯ ХОЛДИНГА PALADIUM: АКТУАЛЬНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА И ОТДЕЛКИ

СПРАВКА:

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ХОЛДИНГ PALADIUM ОСНОВАН В 2014 ГОДУ И НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ МОЩНОЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ, КОТОРОЕ ВЫПУСКАЕТ СУХИЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ СМЕСИ ПОД ТОРГОВОЙ МАРКОЙ PALADIUM.

ПРОИЗВОДСТВО КОМПАНИИ СТРОИТСЯ НА ИННОВАЦИЯХ И ПРОВЕРЕННЫХ ВРЕМЕНЕМ НЕМЕЦКИХ ТЕХНОЛОГИЯХ С ПОЭТАПНЫМ КОНТРОЛЕМ КАЧЕСТВА (ОТ СЫРЬЯ ДО ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ). НАРАБОТАННЫЙ ОПЫТ И ОСНОВНОЕ СЫРЬЕ ОТ ЛУЧШИХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЕВРОПЕЙСКИХ ПОСТАВЩИКОВ ПОЗВОЛЯЮТ ВЫПУСКАТЬ ПРОДУКЦИЮ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА, ЧТО ПОДТВЕРЖДЕНО РЕЗУЛЬТАТАМИ ИСПЫТАНИЙ И ОТРАЖЕНО В ДОКУМЕНТАЦИИ НА ПРОИЗВОДИМУЮ ПРОДУКЦИЮ.

СУХИЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ СМЕСИ PALADIUM – ЭТО СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОЛОГИЧНЫЕ МНОГОКОМПОНЕНТНЫЕ СОСТАВЫ ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИ РЕМОНТЕ И ОТДЕЛКЕ ОБЪЕКТОВ, КОТОРЫЕ МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ НА ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ РОССИИ. КОМПАНИЯ ПРЕДЛАГАЕТ ПОТРЕБИТЕЛЯМ СБАЛАНСИРОВАННЫЕ СМЕСИ ДЛЯ ВЫРАВНИВАНИЯ ПОТОЛКОВ, СТЕН И ПОЛОВ, ПЛИТОЧНОЙ ОБЛИЦОВКИ, ОТДЕЛКИ ФАСАДОВ, ЦОКОЛЕЙ И ГИДРОИЗОЛЯЦИИ ПОВЕРХНОСТЕЙ. В АССОРТИМЕНТ PALADIUM ТАКЖЕ ВХОДЯТ РЕМОНТНЫЕ СОСТАВЫ, «ЗИМНЯЯ КОЛЛЕКЦИЯ» И СЕРИЯ ТЕПЛОЗВУКОИЗОЛЯЦИОННЫХ СМЕСЕЙ НА ОСНОВЕ ПЕНОСТЕКЛА.

– **Юрий Михайлович, расскажите, пожалуйста, кто занимается разработкой новых продуктов на вашем предприятии?**

– На сегодняшний день анализ, разработка и усовершенствование рецептур является вопросом, интересующим большинство производителей сухих строительных смесей. И работа над новыми продуктами начинается с отдела маркетинга. Он ведет анализ рынка и определение свободной рыночной ниши, выявляет технические параметры, оптимальную рыночную цену и уровень рентабельности продукта, определяет целевые аудитории и позиционирование продукта на рынке. Затем вся эта информация сводится в техническое задание по новому продукту, которое передается в отдел новых разработок. А он непосредственно занимается разработкой вариантов идеальных рецептур с учетом установленных технических параметров и себестоимости продукта.

– **Как проходит проверка технических характеристик новых продуктов? Ее делают независимые эксперты?**

– Для нового продукта сначала составляется перечень необходимого сырья. Этот перечень включает основные типовые материалы (вяжущие вещества, заполнители, наполнители) и функциональные добавки, необходимые для производства.

В соответствии с общим списком необходимых для производства продукта сырья и добавок предоставляется анализ проб конкретных видов сырья и добавок. Прежде всего, это относится к образцам вяжущих веществ (цементов, извести, гипса), заполнителей (кварцевых, строительных песков) и наполнителей. После выбора образцов сырья осуществляется разработка рецептуры по принципу получения смеси с требуемым уровнем технологических и строительно-технических свойств.

Для получения информации о качестве произведенной смеси в реальных условиях строительства производятся слепые испытания (пробные нанесения нового продукта) на строительных площадках. Основная задача такой работы – совершенствование качества смеси и уточнение требований потребителей. Затем изготавливаются контрольные образцы, которые испытываются на определение уровня их технологических свойств и физико-механических характеристик в соответствии с принятыми методиками. Методы испытаний должны подтверждать перечень показателей, характеризующих уровень качества смеси данного вида. Свойства растворной смеси (сухой смеси, затворенной водой) должны показывать ее технологичность, т.е. удобство ее использования в условиях строительной площадки (на-

пример, пластичность, жизнеспособность, удобоукладываемость, водоотделение и др.), свойства раствора (затвердевшей растворной смеси) – его физико-механические характеристики и долговечность (например, прочность при сжатии, при изгибе, адгезию, пористость и др.).

Эти методики могут относиться к трем уровням: предусмотренным стандартами России (ГОСТом), реализуемым в соответствии с действующими техническими условиями (ТУ) либо к нормированным лабораторным методикам (экспрессным, качественным и т.п.).



Поскольку большая часть технических характеристик сухих смесей определяется по результатам приемо-сдаточных испытаний (например, 28 суток), а перемещение сухих смесей на склад готовой продукции производится обычно через 1-3 суток, необходимо иметь систему краткосрочных испытаний (экспресс-методик) для гарантийного прогнозирования свойств отгружаемых сухих смесей.

Конечно, большую часть методов испытаний мы осуществляем в нашей лаборатории на территории производства, но, в зависимости от сложности метода испытания продукта, можем обратиться в научно-технические исследовательские центры, позволяющие решать широкий

спектр задач в области исследования и тестирования различных строительных материалов.

После всех исследований и испытаний нового продукта для его нормального функционирования составляется комплект технологических документов, и только тогда он готов к массовому выпуску и продаже.

– **Сколько времени требуется с момента создания нового продукта до запуска его в производство?**

– Сухие смеси значительно разнятся между собой в зависимости от назначения. Для создания нового продукта необходимо использовать материалы, обеспечивающие получение продукта с комплексом заданных технологических и эксплуатационных свойств. Поэтому в зависимости от сложности сухой смеси и от видов долгосрочных методов ее испытаний может потребоваться от двух месяцев до года.

– **Есть ли у вас поддержка от государства, если да, то в чем она выражается?**

– Наше производство не имеет поддержки от государства, но применение отечественных материалов ТМ PALADIUM, в том числе в рамках президентских программ и программ импортозамещения, оправданно не только нашими патриотическими устремлениями или выполнением поручений руководства страны, но и позволяет дважды достичь существенной экономической выгоды: первый раз – за счёт более низкой стоимости материала, второй раз – за счёт гарантийного обеспечения такого материала на весь срок эксплуатации объекта.

– **Каково соотношение «цена-качество» продукции PALADIUM по сравнению с аналогичными материалами?**





– Рынок стройматериалов изобилует сухими строительными смесями на любой вкус и кошёлёк. Технологии строительства не стоят на месте, а производителей становится все больше. Успех на рынке строительных материалов в значительной степени зависит от соотношения цены и качества. Только лучшие производители, отличающиеся высокотехнологичным производством, неизменным стабильным качеством продукции, инновационными технологиями и оптимальными ценами, могут привлечь к себе потребителей и постоянных клиентов, а самое главное, стать эталоном качества и надежности.

Стоимость химических добавок, являющихся продуктом высоких технологий, на несколько порядков превышает стоимость минеральных вяжущих и наполнителей. И хотя массовое содержание «химии» измеряется всего лишь единицами (а нередко и долями) процентов, именно химические добавки являются ценоопределяющим фактором для подавляющего большинства сухих смесей с высоким и качественным уровнем модификации, именно они дают мощность продукту.

Сухие смеси PALADIUM соответствуют цене и качеству на выпускаемую продукцию, а также имеют устоявшееся, надежное рыночное положение спроса. Максимальный уровень качества выпускаемой продукции PALADIUM подтверждает сертификат о соответствии требованиям европейского стандарта качества ISO 9001.

Если сравнивать, идентичность материалов видна, например, по назначению и применению, по эксплуатации, составу из аналогичных материалов, но вот по каким-либо техническим характеристикам они могут отличаться. Например, фракция песка, жизнеспособность раствора, толщина слоя, адгезии, расход на 1 м². Вот тут можно увидеть, что на самом деле – материалы разные, соответственно, и цены будут разными.

Хочется отметить, что в последнее время изменилось отношение потребителей к качеству сухих смесей. Если раньше

покупатель, исходя из конкретного вида закупаемого материала, смотрел, сколько стоит аналогичный или идентичный материал, сейчас он изначально формирует перечень требований к материалу и подбирает на рынке то, что подходит под эти описания. То есть из-за широты ассортимента сухих строительных смесей философия закупок сильно изменилась.

– На рынке очень много традиционных материалов для утепления и звукоизоляции, о которых хорошо знают занимающиеся строительством люди. Но вот материалы на основе пеностекла как-то не на слуху. Можете кратко рассказать о том, что это за материал, кто и когда его разработал и в чем его преимущества?

– Давайте сначала разберемся, что такое пеностекло! Пеностекло – это универсальный вечный утеплитель, негорючий и огнестойкий. Оно не подвержено старению, не выделяет газов и паров при нагревании. Материал является одним из самых эффективных неорганических теплоизоляторов, он не представляет интереса для всех видов грызунов, невосприимчив к кислотам, бактериям и грибкам. Своей структурой пеностекло напоминает застывшую жесткую мыльную пену. Его пористость составляет 85-90%. Пеностекло не имеет реальных конкурентов как теплоизоляционный материал.

Многие считают, что пеностекло было изобретено на Западе, по самой распространенной версии – в США, где его начали выпускать с 1942 года. Но это не совсем соответствует действительности. На самом деле пеностекло было изобретено в 1930-х годах советским академиком И.И. Китайгородским. Не только изобретено, но и пущено в производство уже в довоенные годы. В СССР было создано 4 завода по производству пеностекла, которые просуществовали до самого развала страны. В Советском Союзе пеностекло использовалось для теплоизоляции на крупных электростанциях (в том числе на АЭС), на подводных лодках, на агрессивных химических производствах. В строительстве пеностекло применялось не особенно массово в силу относительно низких характеристик и дороговизны. Исключение составляли лишь спецобъекты силовых ведомств (например, ракетные шахты) и некоторые важные гражданские сооружения. Если бы при тех же характеристиках этот материал хотя бы дешево стоил, ситуация могла быть иной. Но, увы...

Следует отметить, что все 4 предприятия были опытными производствами. Объемы выпускаемых партий были невысоки. А технология на каждом предприятии была собственной. Более того, за десятилетия производства пеностекла в СССР не был даже принят соответствующий ГОСТ. После развала страны неконкурентоспособность и высокая энергоёмкость производства привели к закрытию всех существовавших на территории современной России производств пеностекла.

На сегодняшний день теплоизоляция – один из самых востребованных материалов на российском строительном рынке. Однако выбор теплоизоляционных материалов, как правило, ограничивался пенопластами и минераловатными изделиями. Широкомасштабное применение утеплителей в российских условиях в последние 15 лет выявило их существенные недостатки, а именно недолговечность материалов, потерю теплоизоляционных свойств со временем и пожаро-



экологическую опасность. И только в последнее время в результате участвовавших трагических событий как строители, так и собственники помещений начали обращать внимание не только на цену строительных материалов, но и на их реальное результативное качество.

Современная российская промышленность предлагает два типа пеностекла – блочное и гранулированное. Использовать в строительстве нужно только те материалы, которые являются долговечными и эффективными, жить в окружении которых комфортно и безопасно. Из теплоизоляционных изделий это, в первую очередь, материалы из пеностекла.

Реализованные в последние годы соответствующие президентские программы позволили многим производителям произвести модернизацию и внедрить новые, а можно сказать забытые технологии, что позволяет сегодня строить высокотехнологичные дома с разнообразной архитектурой. Основной претензией, часто предъявляемой к домам, был низкий уровень теплосбережения и промерзание стен. Устранение этих недостатков конструктива становится тем более актуально в связи с необходимостью реализации застройщиками закона №261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности», принятого Государственной думой в 2009 году. Сегодня эти задачи решаются в том числе с применением в качестве теплозвукоизоляции серий сухих строительных смесей ТМ PALADIUM на основе пеностекла – штукатурки PALADIUM PalaplasteR-207 и стяжки PALADIUM Palafloor-307.

Смеси PALADIUM с теплозвукоизоляционными свойствами не поддерживают горение – это обусловлено их компонентным составом, и используются на объектах с повышенными требованиями к пожаробезопасности отделки, а также сохраняют физические свойства утеплителя на протяжении всего срока эксплуатации здания и не меняют своих свойств со временем.

– В чем уникальность таких новых работ, как тепло- и звукоизоляционные штукатурка PalaplasteR-207 и стяжка Palafloor-307? Их можно применять как в общественных, так и жилых зданиях?

– Стандартная техника утепления стен и полов предусматривает использование нескольких типов материалов, накладываемых послойно. Это создает дополнительную нагрузку на фундамент сооружения, при внутреннем утеплении сокращает полезное пространство, существенно удорожает строительный или ремонтный проект.

Применение тепло- и звукоизоляционных смесей PALADIUM позволяет сократить смету затрат, добиться высоких по-

казателей теплосбережения, сэкономить до 40% тепла. Также современная технология обеспечивает возможность реализации строительных и реставрационных проектов в сжатые сроки.

Использование тепло- и звукоизоляционной штукатурки и стяжки PALADIUM по сравнению с другими техниками утепления позволяют снизить нагрузку на конструкции здания на 20-35%, так как они имеют небольшой удельный вес.

Эти два уникальных продукта просты и удобны в работе, наносятся по стандартной технологии (как любая штукатурка и стяжка). Применяются они при наружных и внутренних работах, используются ручным или механизированным способом нанесения, в том числе в помещениях с высоким уровнем влажности. От стандартных материалов на пенополистирольной основе они отличаются высокой прочностью, обладают низким водопоглощением и паропроницаемостью. Существует масса вариантов применения тепло- и звукоизоляционной штукатурки и стяжки PALADIUM.

Штукатурку PalaplasteR-207 применяют в качестве тепло- и звукоизоляционной защиты фасада, потолка, внутренних стен и перегородок жилых домов, коммерческих и промышленных сооружений, как вариант утепления внешних стен угловых квартир ветхого жилого фонда и любых наружных и внутренних стен нестандартной конфигурации, а также для утепления балконов, лоджий, веранд, оконных откосов, лестничных проемов и других подобных помещений. Хороша она и в тех ситуациях, когда необходимо выровнять поверхность, при этом минимально нагружая стены и межэтажные перекрытия (например, при работе со старым жилым фондом и при реставрационных работах), или нанести декоративную штукатурку с фактурой типа «шуба».

Варианты применения стяжки Palafloor-307 также весьма разнообразны. Ее можно использовать при утеплении внутренних помещений с нормальным и повышенным уровнем влажности, в том

числе неотапливаемых (санузлов, ванных, душевых комнат, подвалов и т.п.), а еще веранд, лоджий, балконов и других мест, требующих выравнивания и утепления пола. Эта стяжка хорошо себя зарекомендовала как теплоизоляционная основа полов с подогревом, позволяющая свести к минимуму потерю тепла через основание (система «теплый пол» в данном случае применяется без использования отражающей подложки поверх стяжки), и как сверхлегкий пол в случаях, если нужно выровнять поверхность, при этом создавая минимальную нагрузку на основание (например, в ветхом жилом фонде, при осуществлении реставрационных работ, при ограниченных возможностях фундамента, перекрытия дома или коттеджа). Она может быть толстослойным теплозвукоизолирующим полом, если нужно выровнять поверхность слоем до 30 см при значительном количестве проложенных коммуникаций (таких как электрические кабели, трубопроводы, сливы и прочая сантехника), теплозвукоизолирующим полом вместо «плавающей» стяжки (для ускорения выполнения работ) или теплозвукоизолирующим полом с возможностью наносить его механизированным способом (это быстрый способ изоляции пола на больших площадях), а также изоляционной кровлей (для утепления и обеспечения изоляции от шума плоских крыш и кровель).

В ближайших планах компании – выпуск на рынок смесей с узкоспециализированной областью применения как для частного, так и для промышленного использования.

Строительство современного жилья должно быть энергоэффективным и экобезопасным, а от устаревших материалов необходимо отказываться в пользу актуальных технических решений. Успешный опыт применения высокоэффективной тепло- и звукоизоляционной серии ТМ PALADIUM способствует повышению эффективности российского современного строительства.

■ Ульяна Кухтина



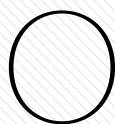
ПОДАРИТЬ ОЩУЩЕНИЕ РАДОСТИ, ЗА КОТОРОЕ ТЕБЕ БЛАГОДАРНЫ



Наринэ Вартанова,
основатель «Элит-Сервис»

Наринэ Вартанова – основательница «Студии дизайна интерьера и штор» компании ООО «Элит-Сервис» в г. Раменское. Она окончила Московский энергетический институт и признаётся, что профессия теплоэнергетика помогает в технической части вопроса при разработке очередного проекта дизайна интерьера и портьер.

Наринэ начала бизнес в 91-ом и занималась мехами. Но на отечественный рынок стали ввозить греческие и турецкие шубы, и выдержать конкуренцию не представлялось возможным. Она решила перепрофилироваться. Проанализировав ниши, в 97-м году открыла свой первый «Салон штор», до сих пор покоряя партнёров и клиентов упорством, харизмой и, конечно, добротой, потому что без неё невозможно работать с людьми, признаётся она.



обрести по-настоящему свой дом, внести изюминку, заключительный штрих в интерьер помогают шторы. Без них нет ощущения целостности, завершённости...

Инстаграм: #elit_story_, #na.vartanova
Фб: Элит Шторы
Адрес: Московская область, г. Раменское,
ул. Советская, д. 2.
Тел.: +7 496 463 61 62, +7 985 160 43 86

– Наринэ, помните, как запускались?

– Можно сказать, «на коленке». Были страхи, волнения, риски. Не понимала, за что хвататься и что делать. Вникала в нюансы на ходу. Помимо кроя, надо было знать фактуру стен, потолка, чтобы конструкция прослужила долго, прочно закрепилась. Здесь-то и помогло техническое образование.

Мы много учились: семинары, выставки, тренинги – все это сопровождало нашему профессиональному становлению.

– Получается, это больше чем работа с тканью?

– Да, это работа, прежде всего, с человеком, с его скрытыми потребностями, которые нужно извлечь наружу, помочь разобраться с желаниями. В процессе работы выясняем интересы заказчика и всех членов семьи, и они могут быть совершенно разными. Так же, как и цветовые предпочтения. Дизайнер все это изучает. Потом выезжает на место, смотрит, оценивает нюансы.

При обустройстве любого жилья, будь то квартира или частный дом, архитекторы и дизайнеры придумывают необычные



формы, воплощают фантазии клиентов разными способами. А потом на «это всё» надо навесить шторы. Наши дизайнеры рисуют, как это воплотить в жизнь. Иногда мы сотрудничаем с архитекторами и дизайнерами интерьеров на стадии строительства и ремонта.

– Кто к вам обычно обращается, и что вы производите?

– Любой человек найдёт решение своего вопроса в нашей продукции, даже с небольшим бюджетом. Обращается немало людей премиального сегмента.

Наш основной вид деятельности – пошив штор любой сложности, мы шьем сценические занавеси, декорируем окна

шли этапы от закройщика до дизайнера. Причем все учились именно у нас.

На самом деле у меня до 2008 года было много дизайнеров и несколько салонов в разных городах Подмосковья. И некоторые из них, обучившись у нас, открыли свои салоны и успешно работают. Дизайнеры «Элит-Сервис» – это гарантия благонадежности на рынке труда, такую репутацию мы заслужили. Наши специалисты с удовольствием принимают на работу все студии, которые есть в округе. Нас знают конкуренты с лучшей стороны.

– Вы упомянули о кризисе. За годы предпринимательства были моменты, когда казалось, что всё, не выплыть?..



не только в частном сегменте, но и активно работаем с садами, школами и другими организациями. Новый для нас вид деятельности – дизайн интерьера.

– В чем ваша предпринимательская особенность, как думаете? Всё-таки существовать 20 лет на рынке, пережить несколько кризисов, зарекомендовать организацию как профессионалов своего дела...

– Думаю, дело в профессиональном подходе, способности выслушивать людей и подстраиваться под их желания, в умении не навязывать своё видение, слушать и слышать. Моя команда имеет большой опыт общения с заказчиками. Поэтому у нас всё складывается.

– Кстати, о подборе команды. Это же немаловажный момент, чтобы коллектив «дышал в унисон», чтобы сотрудницы умели создавать правильную атмосферу.

– Да, конечно, правильные люди – это львиная доля успеха в любом деле. Ведь что такое профессионализм? Это знание, опыт и навык. Все наши сотрудники про-

– Конечно. 2008 год, когда рухнул строительный бизнес, соответственно, потянул и декор интерьера за собой. С тканями была сложная ситуация, так как их в России практически не производят. И соответственно, как только начинает повышаться доллар, это сильно влияет на ценообразование, на стоимость метра ткани. Тогда это сильно нас подкосило. Сократили бизнес с девяти салонов до одного, с 20 человек до 8. Фактически с нуля возрождали дело.

– А сейчас сколько салонов?

– У нас один так и остался, уже не видим смысла открывать другие точки, потому что присутствуем в интернете, в сетях. Мы стали мобильные и обслуживаем всю Московскую область. Имеем большой опыт работы с крупными компаниями. Например, LEROY MERLIN. На их площадке мы занимались дизайном и декором.

– Где закупаете ткани?

– Турция, Италия, Испания, Англия. С Китаем мы не работаем, потому что качество у них все-таки не соответствует



Ануш Вартанова,
директор ООО «Элит-Сервис»

нашим критериям. Мы работаем с крупными компаниями-поставщиками в Москве. Практически все нас знают. У нас доверительные партнёрские отношения. Предлагаем ткани любой категории, любого класса, возим на заказ.

– Ваш бизнес это везение? Или упорство и труд?

– Однозначно – упорство и труд. И я больше могу сказать, у меня семейный бизнес. Моя дочь, Вартанова Ануш, сейчас руководит компанией, а я как учредитель передаю весь опыт. Она работает с 17 лет рядом со мной.

На сегодняшний день у нас есть дизайн-студия, внедряем направление дизайн-интерьера, оно востребовано, и мы знаем, как работать в этом направлении благодаря годам работы.

– Не могу не спросить о столь популярной теме личной эффективности. У любого руководителя это всегда наболевший вопрос. Как балансировать: семья, дом, работа, личные интересы?

– Я умею планировать. Проблема многих руководителей в том, что они не умеют четко ставить задачи и озвучивать их, а также распределять обязанности.

Считаю, что человек должен работать именно то время, которое отведено для работы, а остальное посвящать семье и личным делам.

– Наринэ, в глобальном смысле, для чего работаете?

– Наша миссия – не только нести красоту, но и помогать людям обустроить свой быт, поэтому они обращаются к нам, а самое главное – доверяют. «Студия дизайна интерьера и штор» имеет работы не только в России, но и в Германии, Америке, Армении. Двери нашей студии открыты для всех.

■ Ольга Шапиренко



«АРИСТИОН»: ВАШ ЗВОНОК ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВАЖЕН ДЛЯ НАС

Услуги колл-центров вошли в нашу жизнь более 10 лет назад и продолжают оставаться крайне востребованными. В самом деле, для любой компании подчас значительно выгоднее не содержать свой штат операторов-телефонисток и тратить на их обучение и содержание, а заказывать услуги профильных организаций, осуществляющих обзвон или выполняющих функции виртуальных приемных. С каждым годом все больше фирм делают выбор в пользу такого решения, и рынок в этой нише до сих пор не заполнен до конца, а значит, дает хорошие перспективы для развития новых компаний. Об одной из молодых компаний – фирме «Аристион» из города Жуковский – говорим с ее основателем Любовью Аристарховой.



– Любовь Викторовна, почему вы решили заняться именно такой деятельностью? Чем был продиктован этот выбор?

– В основе лежало несколько причин, не последней из которых было желание попробовать себя в чем-то новом. Кроме того, я исходила из довольно очевидной мысли, что услуги аутсорсинга контакт-центров сейчас очень востребованы, и для Жуковского это довольно новое направление деятельности, интересное как клиентам, так

и тем, кто ищет работу. При правильной организации процессов и хорошем качестве оказываемых услуг с заказчиками устанавливаются надежные партнерские связи долгосрочного характера.

– Какие преимущества клиентам даст этот сервис? Какие перспективы он имеет?

– Это очень удобная форма сотрудничества: клиент получает услуги колл-центра в виде аренды технических средств и персонала, ему не надо тратить на аренду помещений, обучение сотрудников, организацию самого процесса – все это делаем мы сами. Так что перспективы огромные, главное – не останавливаться на достигнутом и держать на высоком уровне качество сервиса.

– Какие сложности возникают в работе?

– Приходится сталкиваться с настроенными против индустрии наших услуг жертвами мошенников. Есть компании, которые занимаются как будто тем же самым, что и мы, но на самом деле навязывают жителям услуги обманным путем и этим

роняют репутацию нашей индустрии. Или к нам с предложением о сотрудничестве обращаются компании, в договорах с которыми наши юристы находят подводные камни.

– А как обстоит вопрос с кадрами?

– Кадры подбираем тщательно, для этой работы подходит не каждый. Нужны усидчивость, терпение, внимательность и доброжелательность к людям, умение найти к ним подход, а также уверенные навыки владения компьютером и хорошая грамотная речь. Мы сотрудничаем с центром занятости, готовы предоставить работу людям с ограниченными возможностями здоровья. Хотя, я лично думаю, что любой кандидат, который действительно хочет работать, со своими обязанностями справится успешно.

– Кто является потенциальными клиентами вашей фирмы? Будет она ограничена только Жуковским или другие муниципалитеты тоже будут охвачены?

– Нашими потенциальными и актуальными клиентами являются самые разные организации: интернет-магазины, банки, торговые сети, логистические и транспортные компании и многие другие. Мы организуем горячие линии, обслуживание интернет-магазинов, услугу «Виртуальный офис» (прием входящих звонков, обработка обращений, прием заказов и т.п.), информирование (исходящие звонки при проведении акций, мероприятий), анкетирование в различных сферах. Одним лишь Жуковским мы никак не ограничены – услуги колл-центра позволяют сотрудничать с организациями по всей стране. В настоящее время у нас есть заказчики из Екатеринбурга, Калининграда, Москвы, думаю, в дальнейшем география взаимодействия расширится.

– Что сделано на данный момент?

– В данный момент мы организовали площадку на 25 рабочих мест, приняли на работу операторов, ведем несколько проектов. Добираем еще несколько штатных единиц персонала, контактируем с потенциальными заказчиками. У нас нормальная для молодой амбициозной компании рабочая атмосфера, и мы настроены на достижение хорошего результата.

■ Ульяна Кухтина



Любая женщина желает выглядеть ухоженной, но, к сожалению, не у всех есть для этого время и возможности. Дмитрий Стофорандов, основатель и генеральный директор косметической компании Teana laboratories, кандидат фармацевтических наук, автор косметических рецептов, решил эту задачу просто. Теперь профессиональную биоактивную косметику от компании, которая раньше работала только на профессиональных косметологов, может приобрести любая женщина. И это позволит ухаживать за собой дома так же эффективно, как и в салоне красоты. Как это происходит – рассказывает сам Дмитрий Стофорандов.



КОСМЕТИКА TEANA: реальная эффективность по доступной цене

– Teana – это биоактивная косметика нового поколения, появившаяся на рынке в 2007 году. Как родилась идея создания компании? Расскажите немного о средствах Teana. На кого они рассчитаны и какие проблемы помогают решать?

– Сначала возникла идея создания профессиональной косметики для косметологов. Первая линия сывороток в ампулах быстро нашла своего клиента и стала востребованной. А затем родилась концепция салонного ухода на дому, которая, пережив некоторые трансформации, прочно закрепилась за брендом Teana. Я стал выпускать и продавать свою косметику через интернет-магазин и в розницу.

– Косметика элитных марок всегда имеет высокую стоимость. Однако у вас достаточно демократичные цены, и в то же время вы гарантируете ее высокое качество и эффективность. За счет чего вам удается поддерживать низкую стоимость?

– Себестоимость нашей косметики очень высока. Но у нас нет цели получить большую прибыль. К тому же у нас нет больших затрат на рекламу, соответственно, они отсутствуют и в ценообразовании. Наш основной инструмент продвижения – «сарафанное радио». Он самый эффективный, дает самую достоверную обратную связь – а это крайне важно. Кроме того, это позволяет постоянно совершенствоваться, понимая все боли и радости клиента.

– Какие основные ингредиенты используете? Как обстоит ситуация с косметическим сырьем? Где закупаете его для производства?

– Сырье по большей части закупает за рубежом, в основном в Европе. У компании Teana и у меня лично – устоявшаяся репутация новатора, поэтому поставщики со всеми новинками первым делом бегут к нам. Цикл от зарождения идеи до постановки продукта на полки у нас очень короткий. Мы соблюдаем все меры безопасности, многократно тестируем наши разработки, сертифицируем и так далее. Просто любим и умеем быстро работать и на корню пресекаем бюрократию внутри компании – вот и весь секрет.

– С каких продуктов вы бы порекомендовали начать знакомство с вашей маркой? Есть ли у вас какие-то продукты-бестселлеры?

– Наша визитная карточка – сыворотки в ампулах, альгинатные маски. Популярными за последний год стали бустеры (которые усиливают любой косметический уход) – целых 18 видов, так основательно бустеры еще никто не выпускал. Но у нас нет задачи до бесконечности раздувать ассортимент. Постепенно формируем звездный портфель, оставляя только хиты.

– Каковы требования современной женщины к косметическому уходу?

– Современная женщина – довольно строгий судья. В первую очередь, современную женщину интересует реальная эффективность косметики, за которую она платит, комфорт в применении, честность производителя, его доступность в плане обратной связи.

– Какие новинки вы уже представили потребителю, какие только появятся? Расскажите о них.

– Из последнего: линия Teana Vegenius, 100% натуральная и веганская. В ней вообще нет никаких добавок, только чистейшие эссенции растений. Мы называем ее молекулярным двойником живых растений. Поскольку я сам веган, это был, можно сказать, порыв души.

Совсем недавно мы презентовали комплекс средств для коррекции мимических морщин TOXY на основе токсина морской улитки. Еще одна абсолютная инновация – молекулярные микрофлюиды OCCLUX, созданные на основе технологии микрофлюидизации. Фактически это маска, с которой можно ходить целый день, и все это время она работает, как будто вы в кресле косметолога.

Быстро стала популярной еще одна новинка – FUNGUSTO – 10-дневный бьютикурс по уходу за кожей на основе грибных экстрактов.

– На ваш взгляд, в каком направлении будет развиваться косметология в ближайшие годы?

– Уверен, что в сторону более осознанного и экологичного потребления, роста популярности нишевых брендов, более неформального и яркого подхода к уходу за кожей. Профилактика/замедление старения (slow ageing) – уже четко сформировавшийся тренд, который, скорее всего, продолжит набирать обороты. При этом все больше будут размываться возрастные и гендерные границы в маркетинговых клеймах на косметическую продукцию и все больше товаров будет с узким позиционированием (в духе праймера для селфи, маски после вечеринки и т.п.).

СУХИЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ СМЕСИ

Производим инновационные высококачественные
строительные материалы:



Гипсовые штукатурки



Цементные штукатурки



Ремонтные составы



Плиточные клеи



Монтажные клеи



Гидроизоляция



Тепло- звуко-
изоляционные смеси



Смеси для устройства
полов



Грунтовки



Внедрять новое,
быть ответственным,
думать о будущем

ДОЛМАТОВ Юрий Михайлович
Генеральный директор

+7 (495) 374-78-84

pd@pd-h.ru

www.PALADIUM.su

РФ, Московская область
г. Жуковский, ул. Мясищева,
дом 1, БЦ «ЧАЙКА»