

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

21/112 Сентябрь 2020



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

ИННОВАЦИИ В МЕДИЦИНЕ

**Николай
Станкевич, АЗРТ:**
«Наше оборудование
помогает спасать
жизни в период
пандемии!»

Сергей Купов,
главный врач клиники:

**«Onco.Rehab для России – центр компетенций
интегративной онкологии мирового уровня»**

Кармолис® Капли

Производитель: Д-р А. и Л. Шмидгалл, Австрия

Натуральный лекарственный препарат безрецептурного отпуска Кармолис® Капли – водно-спиртовой раствор эфирных масел 10 лекарственных растений: *коричника китайского, гвоздики, лаванды узколистной и широколистной, мускатного ореха, шалфея, индийской мяты, аниса, лимона и тимьяна.*



Кармолис® Капли рекомендованы:

- 💧 Для профилактики и лечения заболеваний верхних дыхательных путей (простуды, гриппа и ОРВИ)
- 💧 При стрессе, нервозности и нарушениях сна
- 💧 При функциональных расстройствах ЖКТ (тошнота и дискомфорт в желудке)

Кармолис® Капли оказывают действие:

- 💧 Антисептическое, противовирусное, противовоспалительное
- 💧 Отхаркивающее, улучшающее дренаж дыхательных путей
- 💧 Иммуностимулирующее, антистрессовое

Натуральный лекарственный препарат Кармолис® Капли:

- 💧 Одобрен к применению НИИ гриппа РАМН
- 💧 Включен в официальный перечень препаратов, рекомендованных Роспотребнадзором для профилактики и лечения простуды и гриппа



на кусочке сахара



ингаляция



фитоаэрация



**ПРОТИВОВИРУСНАЯ АКТИВНОСТЬ
ДОКАЗАНА НИИ ГРИППА**

20, 40 и 80 мл

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО
ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

САНТА СНГ
фармацевтическая компания

Организация, уполномоченная принимать претензии от потребителей: ООО «САНТА СНГ», РФ, 143444, Московская обл., г. Красногорск, мкр. Опалиха, ул. Геологов, д. 6, офис 4. Тел.: +7 (495) 739-43-26.



Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.

12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

София Антоновна Коршунова

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов

Перевод: Мария Ключко

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электровзводская, д. 20, стр. 3.

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов

не обязательно должно совпадать с мнением

редакции. Перепечатка материалов

и их использование в любой форме

допускается только с разрешения редакции

издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

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 (доб. 5700)

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.

Russian Business Guide № 21/112 Сентябрь 2020

Подписано в печать 09.09.2020 г.

Тираж: 30000

Цена свободная.

Использованы фотографии:

Александр Юрьевич Падежов

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: Maxim Fateev,

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: Sofia Antonovna Korshunova

Deputy Marketing Director: Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: Alexandr Lobov

Translation: Maria Klyuchko

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

Address: 23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,

the Moscow region, 143966

e-mail: mail@b-d-m.ru

tel.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 21/112 September 2020

Passed for printing on 09.09.2020

Edition: 30000 copies

Open price

Photos used: Padezhov Alexander Yuryevich

ОФИЦИАЛЬНО. OFFICIALLY

2 ТОП-10 НОВЕЙШИХ РАЗРАБОТОК В МЕДИЦИНЕ TOP 10 LATEST DEVELOPMENTS IN MEDICINE

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ. COVER STORY

4 СЕРГЕЙ КУПОВ: «ONCO.REHAB ДЛЯ РОССИИ – ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИЙ ИНТЕГРАТИВНОЙ ОНКОЛОГИИ МИРОВОГО УРОВНЯ» SERGEY KUPOV: "FOR RUSSIA ONCO.REHAB IS A WORLD-CLASS INTEGRATIVE ONCOLOGY COMPETENCE CENTER"

ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ. INDUSTRY LEADERS

10 НАДЕЖДА ПЕРОВА, «БИОМИР СЕРВИС»: «МЫ УМЕЕМ СОЗДАВАТЬ. НЕ МЕНЕЕ ВАЖНО – ПРАВИЛЬНО ПРОДВИГАТЬ!» NADEZHDA PEROVA, BIOMIR SERVIS: "WE KNOW HOW TO CREATE. IT IS EQUALLY IMPORTANT TO PROMOTE APPROPRIATELY!"

14 ЕЛЕНА ЛАТЫШЕВА, ГК «ЭКСПЕРТ»: «МЫ СТРОИМ КРУПНЕЙШУЮ ЧАСТНУЮ МЕДИЦИНСКУЮ КОМПАНИЮ РОССИИ!» ELENA LATYSHEVA, EXPERT GROUP: "WE ARE BUILDING THE LARGEST PRIVATE MEDICAL COMPANY IN RUSSIA!"

ИНДЕКС КАЧЕСТВА. QUALITY INDEX

20 «БИОТЕКФАРМ», И ВСЁ ЗАЖИВЁТ! BIOTEKFARM AND EVERYTHING WILL HEAL UP!

26 «ГЕМОТЕСТ»: ВЫПОЛНЯЯ ВАЖНЕЙШУЮ МИССИЮ GEMOTEST: UNDERTAKING THE MOST IMPORTANT MISSION

30 МАКСИМАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ В КАЖДОМ ПРОДУКТЕ MAXIMUM EFFICIENCY IN EVERY PRODUCT

34 НИКОЛАЙ СТАНКЕВИЧ, АЗРТ: «НАШЕ ОБОРУДОВАНИЕ ПОМОГАЕТ СПАСАТЬ ЖИЗНИ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ!» NIKOLAI STANKEVICH, AZRT: "OUR EQUIPMENT HELPS TO SAVE LIVES DURING THE PANDEMIC!"

38 «ВЫБИРАЯ «КАРМОЛИС», МЫ ВЫБИРАЕМ ЗДОРОВЬЕ!» WHEN CHOOSING CARMOLIS – WE CHOOSE HEALTH!

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА. IN THE FIRST PERSON

44 «ДОБРОВОЛЬНОСТЬ ПРОВЕРКИ КВАЛИФИКАЦИЙ БУДЕТ ОГРАНИЧИВАТЬСЯ СПРОСОМ СО СТОРОНЫ РЫНКА» "THE VOLUNTARINESS OF QUALIFICATIONS TESTING WILL BE LIMITED BY MARKET DEMAND"

50 СПОРТИВНОЕ БУДУЩЕЕ КЛУБА «МАИСТРА» THE SPORTS FUTURE OF THE MAISTRA CLUB

Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide



ТОП-10 НОВЕЙШИХ РАЗРАБОТОК В МЕДИЦИНЕ

НОВЫЙ БЕЗОПАСНЫЙ АНАЛЬГЕТИК

Учёные НИИ фармакологии и регенеративной медицины Томска в рамках федеральной целевой программы «Фарма-2020» разработали лекарство «Тиовюрцин». В отличие от других известных анальгетиков, оно более сильное, действует дольше суток. Проведённые исследования показали, что у препарата нет отрицательного влияния на ЦНС, органы ЖКТ, кровеносную и дыхательную системы. После продолжительного приёма «Тиовюрцина» нет медикаментозного привыкания и синдрома отмены. Также препарат не влияет на гены.

БЕСКОНТАКТНОЕ ЛАЗЕРНОЕ УЗИ

Его работа основывается на фотоакустическом методе, когда на кожу направляется лазерный луч, возбуждающий колебания в тканях и принимающий обратный сигнал. Результат проецируется на экран монитора. Данный метод более точен, поскольку свет практически не проникает в ткани. Луч концентрируется на поверхности тела, что увеличивает амплитуду ультразвука.

ФАРМАКОГЕНЕТИЧЕСКОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ

Определяет генетический состав крови пациентов для адаптации назначенного лечения, основанного на индивидуальном метаболизме лекарств. Например, выявляет реакцию больного на приём опиоидов для сокращения злоупотребления данными медикаментами. Разработка сможет обеспечить положительный экономический эффект для лечебно-профилактических учреждений благодаря уменьшению расходов на коррекцию отрицательных реакций и приём неэффективных лекарств.

БЕСПРОВОДНЫЕ ДАТЧИКИ МОЗГА

Исследователи из Вашингтонского университета в Сент-Луисе разработали беспроводные мультифункциональные датчики, имплантируемые в мозг. Со временем те рассасываются самостоятельно. С их помощью мониторят внутричерепное давление, температуру, кислотность и другие показатели после операции или травмы. Нейроэлектронная платформа состоит из 100-канального передатчика размером не более 5 см и беспроводного приёмника с антеннами на поверхности головы. Система улавливает активность десятков нейронов в коре головного мозга.

>> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ 3D-ПРИНТЕРА

С помощью подобной технологии хирурги устраняют проблемы с костной тканью. Импланты, распечатанные на 3D-устройстве, используются при оперировании лопаток, ключиц, тазобедренного сустава, позвоночника. Эта разработка уже активно применяется на практике. Принтеры используют для печати объёмных моделей внутренних орга-

нов. С помощью 3D-технологии хирурги Морозовской больницы в 2019 году спасли лёгкое трёхлетнего ребёнка. Сейчас в России посредством 3D-печати производятся ортопедические спинные корсеты, предназначенные для пациентов в период послеоперационной реабилитации.

ЛЕКАРСТВО ОТ РАКА ПЕЧЕНИ

Российские учёные успешно провели доклинические испытания нового препарата на основе радиоактивного изотопа иттрий-90. Сейчас некоторые больные уже принимают данный медикамент. Полагают, что он поможет вылечить метастатический рак, который сейчас не поддаётся терапии. Метастазы в печени могут формироваться при наличии первичной опухоли в лёгких, желудке, кишечнике (до 50% случаев), в молочной железе (до 30%), в почках, половых органах.

ЧРЕСКОЖНАЯ ЗАМЕНА СЕРДЕЧНОГО КЛАПАНА (TAVI)

Применяется при аортальном стенозе, распространённость которого колеблется в пределах 4-7% от всех пороков сердца. Ранее патологию лечили открытым способом: вскрывалась грудная клетка, вследствие чего оставался заметный рубец на коже и был велик риск осложнений. Достижения в области хирургии позволяют выполнить подобную операцию чрескожным методом. Для этого был разработан самораскрывающийся протез (CoreValve), имплантируемый с помощью внутрисосудистого катетера.

КИСЛОРОДНЫЕ ИНЪЕКЦИИ

Учёными из Бостонской детской больницы были разработаны микрочастицы с кислородом, которые можно вводить в кровоток. Это позволит человеку жить, даже когда он не может дышать. Уже было изобретено устройство, помогающее находиться под водой на протяжении долгого времени. Это концепт Micro Algae Scuba, при котором кислород вырабатывается за счёт морских водорослей. Новый метод более эффективный. Инъекции способны насыщать кровь кислородом до 30 минут. Они понадобятся людям с приступами удушья, будут использованы в военно-полевой хирургии, медицине катастроф.

БИОНИЧЕСКИЕ ЛИНЗЫ ДЛЯ СВЕРХЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ЗРЕНИЯ

Компания Ocumetics Technology Corporation из Канады разработала и протестировала изделие Bionic Lens, позволяющее заменить очки и обычные контактные линзы. Это имплант, устанавливаемый на глазной хрусталик. Физиологический раствор с линзой вводится в глаз посредством шприца. Спустя 10-15 секунд материал распрямляется, накрывает естественный хрусталик, полностью восстанавливая зрение. С помощью этих линз можно будет фокусироваться на предмете, удалённом до 30 метров.

>> A NEW SAFE ANALGESIC

Scientists from the Research Institute of Pharmacology and Regenerative Medicine of Tomsk have developed the drug Tiovyurtsin within the framework of the federal target program Pharma 2020. Unlike other well-known analgesics, it is stronger and lasts longer than a day. Studies have shown that the drug has no negative effect on the central nervous system, gastrointestinal tract organs, hematopoietic system, respiration. There is no drug addiction and withdrawal syndrome after prolonged use of Tiovyurtsin. Also, the drug does not affect genes.

NON-CONTACT LASER ULTRASOUND EXAMINATION

Its work is based on the photoacoustic method, when a laser beam is directed at the skin, exciting vibrations in the tissues and receiving a return signal. The result is projected onto the monitor screen. This method is more accurate because light hardly penetrates the tissue. The beam is concentrated on the surface of the body, which increases the amplitude of the ultrasound.

PHARMACOGENETIC TESTING

Determines the genetic composition of patients' blood to adapt the prescribed treatment based on the individual metabolism of drugs. For example, it detects the patient's response to taking opioids to reduce the abuse of these medications. The development will be able to provide a positive economic effect for medical institutions by reducing the cost of correcting negative reactions and taking ineffective drugs.

WIRELESS BRAIN SENSORS

Researchers at the University of Washington in St. Louis have developed wireless multifunctional sensors that are implanted in the brain. Over time, they dissolve on their own. With their help, intracranial pressure, temperature, acidity and other indicators are monitored after surgery or injury. The neuroelectronic platform consists of a 100-channel transmitter no more than 5 cm in size and a wireless receiver with antennas located on the surface of the head. The system detects the activity of dozens of neurons in the cerebral cortex.

3D PRINTERS IN MEDICAL INDUSTRY

With the help of this technology, surgeons eliminate problems with bone tissue. Implants printed on a 3D device are used for operations on the shoulder blades, clavicles, hip joint, and spine. This development is already being actively used in practice. Printers are used to make volumetric models of internal organs. With the help of 3D technology, surgeons at the Morozov Hospital in 2019 saved the lung of a 3-year-old child. Now in Russia, through 3D printing, orthopedic spinal corsets are produced, intended for patients during the period of postoperative rehabilitation.

LIVER CANCER MEDICINE

Russian scientists have successfully conducted preclinical tests of a new drug based on the radioactive isotope yttrium-90. Now some patients are already taking this medication. It is believed to help cure metastatic cancer that is currently defying therapy. Metastases in the liver can form in the presence of a primary tumor in the lungs, stomach, intestines (up to 50% of cases), in the mammary gland (up to 30%), in the kidneys, and genitals.

TRANSCATHETER AORTIC VALVE IMPLANTATION (TAVI)

It is used for aortic stenosis, the prevalence of which ranges from 4–7% of all heart defects. Previously, the pathology was treated in an open way – the chest was opened, as a result of which a noticeable scar remained on the skin and the risk of complications was high. Advances in the field of surgery make it possible to perform a similar operation percutaneously. For this, a self-expanding prosthesis (CoreValve) was developed, which is implanted using an intravascular catheter.

OXYGEN INJECTIONS

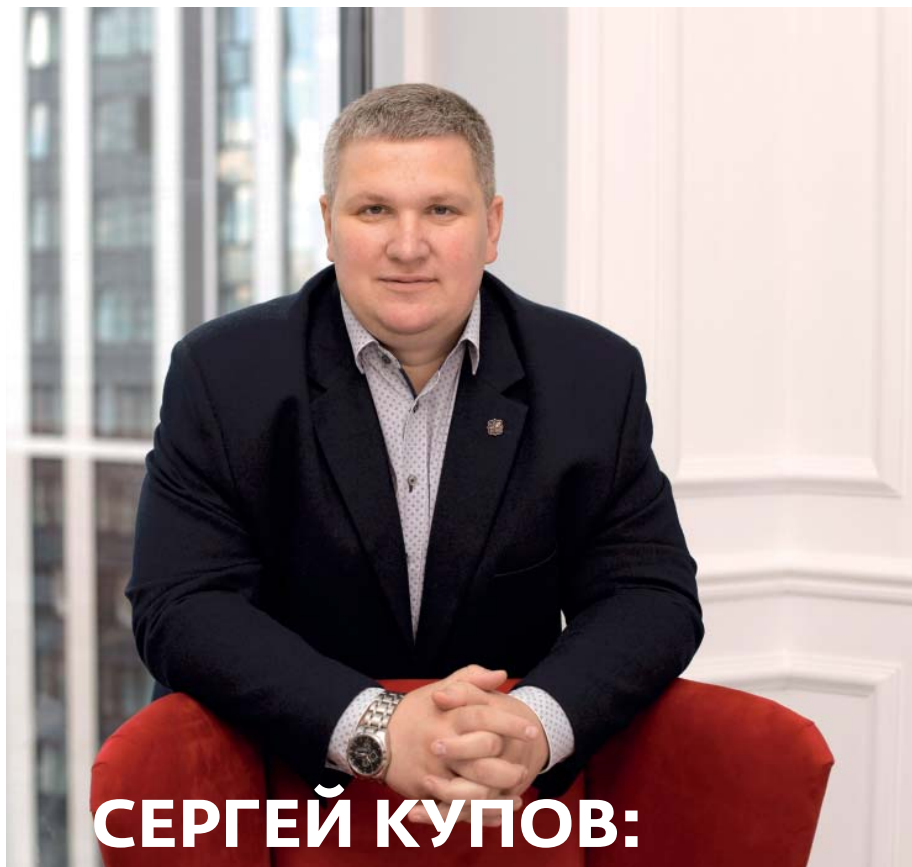
Scientists at the Boston Children's Hospital have developed oxygenated microparticles that can be injected into the bloodstream. This will allow the person to live even when they cannot breathe. A device has already been invented that helps to stay under water for a long time. This is the Micro Algae Scuba concept in which oxygen is generated by algae. The new method is more efficient. Injections are capable of oxygenating the blood for up to 30 minutes. They will be needed by people with asthma attacks, they will be used in military field surgery, disaster medicine.

BIONIC LENSES FOR SUPERHUMAN VISION

Ocumetics Technology Corporation from Canada has developed and tested the Bionic Lens product to replace glasses with contact lenses. This is an implant placed on the eye lens. Saline with a lens is injected into the eye through a syringe. After 10–15 seconds, the material straightens, covers the natural lens, completely restoring vision. With these lenses, it will be possible to focus on a subject up to 30 meters away.

TOP 10 LATEST DEVELOPMENTS in medicine





Казалось бы, каких-то сто лет назад об онкологии никто и не слышал, а сейчас рак занимает второе место среди причин смертности в развитых странах. Но ведь раньше-то люди им не болели?.. Увы, это мнение ошибочно: кости гоминида, предшественника человека, с признаками остеосаркомы найдены в Сварткранской пещере в ЮАР. Так что рак сопровождал человечество всегда, просто в древнем мире был не так распространён: люди до него просто не доживали, погибая от причин, в современном мире устранённых. В древнеегипетском хирургическом папирусе Эдвина Смита (ок. 1600 г. до н. э.) описано несколько случаев рака, болезнь признаётся неизлечимой. Автор так и советует врачу, обнаружившему опухоль, не связанную с воспалением: «Тебе не нужно ничего делать...» А название болезни, *carcinoma*, придумал не кто иной, как Гиппократ: разросшаяся опухоль напоминала ему клешни рака. Греческий медик Гален впервые ввёл термин *oncos* («опухоль»). Но в отличие от древних коллег, современные врачи научились бороться с онкозаболеваниями вполне эффективно. Об этом мы побеседовали с онкологом, к. м. н., главным врачом клиники Onco.Rehab Сергеем Куповым.

«ONCO.REHAB ДЛЯ РОССИИ – ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИЙ ИНТЕГРАТИВНОЙ ОНКОЛОГИИ МИРОВОГО УРОВНЯ»

– Сергей Сергеевич, название клиники *Onco.Rehab* в переводе значит «реабилитационный центр для онкобольных». Однако в массовом сознании живёт стереотип, что «рак – это часто смертный приговор». А реабилитация, напротив, связана с чем-то положительным: мол, всё плохое позади, теперь осталось лишь пройти реабилитацию... Это маркетинговый ход такой или сознание общества отстало от медицинских реалий, а интегративная онкология способна творить чудеса? Кстати, разъясните читателям, что означает этот термин?

– На сегодня есть два подхода к лечению рака. Традиционный использует три основных направления: хирургию, лучевую и лекарственную терапию. Данное решение эффективно, но его недостаток в том, что в первую очередь лечится опухоль, а не пациент. Не берётся в расчёт, сможет ли конкретный человек перенести это очень тяжёлое лечение: сможет – отлично, а на нет и суда нет...

Второй (интегративный) подход гласит: помимо опухоли, надо видеть самого человека! Необходимо подтянуть иммунитет,

минимизировать стресс, откорректировать питание и образ жизни. «Настроить» организм так, чтобы онкология перестала быть смертельным недугом, превратившись в процесс, находящийся под медицинским контролем. Видным представителем данного направления является дважды нобелевский лауреат из США Лайнус Полинг.

Задача интегративного онколога – эффективно помочь пациенту даже с четвёртой стадией рака и помешать рецидиву болезни после лечения.

Отсюда – следующие элементы интегративной онкологии:

1. Онкопсихология – работа с сознанием, мыслями, привычками.

2. Традиционное лечение (химиотерапия, радиотерапия, хирургия), которое никто не отменял. Интегративная онкология встроена в персонализированную схему лечения конкретного пациента и должна быть индивидуальной.

3. Дополнительные методики (система питания, система нагрузок, режим сна).

4. Уникальные методики (гипертермия, фотодинамическая терапия, активационно-метаболическая терапия и т.д.).

Самое главное тут – не вместо, а вместе! Интеграция методик даёт иное качество жизни, радость каждого дня.

Но часто даже после успешного курса лечения причины, вызвавшие заболевание, остаются, необходимо проводить профилактику и реабилитацию, поэтому *Onco.Rehab* и называется центром реабилитации.

– В предварительной беседе вы сказали, что в *Onco.Rehab* появились подтверждённые данные излечения рака 4 стадии с метастазами. Случай, насколько я понимаю, исключительный? Расскажите подробнее.

– Пациентка 65 лет обратилась к нам несколько месяцев назад. Действительно, у неё стоял диагноз рака молочной железы 4 стадии с метастазами в кости и лёгкие. Болезнь довольно давно диагностирована, несколько лет назад пациентке сделали качественную операцию, но в результате ситуация всё-таки развилась до данной точки. От радикального лечения больной отказались в нескольких известных федеральных клиниках. Её родственники считали, что лечение уже невозможно, и к нам обратились

с тем, чтобы оформить получение обезболивающих. Причём они сами медики, ситуацию понимали лучше многих, им был ясен прогноз.

А мы решили задействовать здесь все наши возможности: активированную фотодинамическую терапию по нашему протоколу, сборы лекарственных трав, гипертермию, программу иммунокоррекции. Последняя включает активацию у пациента остатков тимуса. Тимус (вилочковая железа) – орган, в котором происходит созревание, дифференцировка и иммунологическое «обучение» Т-клеток иммунной системы. Его размеры максимальны в детстве, но после 15 лет он подвергается инволюции, дополнительное уменьшение размеров происходит при старении, с чем отчасти связывают снижение иммунитета у пожилых. А мы с помощью специальных методик тимус активизируем. Вот сочетание всех этих методов и называем интегративным протоколом.

Пациентке назначили также и очень щадящий курс химиотерапии. Мы активно работали с ней около трёх месяцев, и к всеобщей радости, когда сделали контрольную ПЭТ/КТ (на сегодня самый достоверный способ диагностики), увидели, что метастазы полностью отсутствуют, а самой опухоли больше нет! У профессионалов так не принято говорить, но продемонстрирован контроль «над онкологическим процессом», «получен полный ответ на лечение» и «отсутствуют очаги патологического метаболизма». Назначенная доза химиопрепаратов такой эффект дать однозначно не могла. Без нашего протокола онкоореабилитации он был бы невозможен.

С помощью нашего протокола мы запускаем нормальную работу иммунной системы пациента, но при этом обязательно используем и общепринятые методы лечения.

– Это можно считать полным излечением?

– Нужно понимать, что в половине случаев у тех, кто перенёс рак, возникают рецидивы. Пациентку мы отправили на консультацию в одну из федеральных клиник, в МНИОИ им. Герцена, будем согласовывать с ними дальнейшую тактику её ведения. В любом случае мы с ней будем работать ещё очень долго в рамках программы профилактики.

– Лечение в данном случае проходило в рамках ОМС?

– Всё основное лечение: лекарственную терапию, фотодинамику, гипертермию – пациентка получала бесплатно по полису ОМС. Заплатить ей пришлось только за несколько фитосборов.

– Насколько подобный случай уникален?

– В мире такие случаи описаны, но надо отметить, что по мере развития иммуноонкологии их становится всё больше. До 2010 года было описано несколько со-

тен за всю историю наблюдения. А на последних конгрессах о них докладывают регулярно. Раньше подобное сообщение вызывало сенсацию, так как сам факт считался, в общем, невозможным. Да и сейчас это случай всё ещё из ряда вон выходящий. Рак 4 стадии современной медициной считается заболеванием контролируемым, но не излечиваемым.

Однако в нашей практике мы зачастую наблюдаем и обратное. Сейчас у целого ряда наших пациентов отмечаем уменьшение метастатических очагов в несколько раз, их самочувствие стало принципиально иным.

Всё это строго документируется. Мы делаем видеоинтервью, в котором наши пациенты рассказывают о своих достижениях в борьбе с раком. Будем публиковать данные об этих успехах в солидных научных изданиях, подготовим доклад для российского онкоконгресса. Мы делимся опытом, не скрываем своих методик. И считаем, что нужно объединять усилия на благо пациентов!

– Onco.Rehab – первая клиника интегративной онкологии в России. Логичнее было бы предположить, что она откроется в столице. Почему Орехово-Зуево? Расскажите историю создания клиники.

– Прежде всего, я всегда остаюсь практикующим врачом, но также являюсь одним из создателей и руководителем сети клиник «Новая Медицина» в восточном Подмосковье. Мы развили многопрофильный медицинский центр с нуля, вступили в систему ОМС и оказания высокотехнологичной помощи. Настало время подумать, что можем сделать ещё.

Как врач, я всегда занимался лечением болевых синдромов, в том числе пациентов с метастазами опухолей в кости. Ко мне обращалось много пациентов, страдающих болевыми синдромами при онкологии. И постепенно пришло понимание необходимости глубокой работы в этом направлении, так как уровень онкопомощи у нас в стране 10 лет назад был ужасающим.

Мы изучали успешный опыт многих стран по борьбе с онкозаболеваниями: Израйля, Японии, Южной Кореи, Германии, США, Греции – и открыли для себя нишу интегративной онкологии.

Мы первыми в России ввели термин «интегративная онкология» в плоскость профессионального дискурса, подняли правовые вопросы об интегративной онкологии и успешно развиваем это направление с точки зрения бизнеса.

Кстати, много лет работая в Московской области, мы внесли в здравоохранение региона десятки инновационных методик, и эти заслуги были замечены и отмечены двумя премиями губернатора «Наше Подмосковье», благодарностями Мособлдумы и т. д.

Первоначально поток пациентов шёл из ближайших регионов, сейчас к нам едут со

всей России. При серьёзном заболевании человек не обращает внимания на транспортную доступность. Да и расположены мы в масштабах страны достаточно близко к Москве (60 км) и основным транспортным узлам. В Германии праксисы, подобные Onco.Rehab, находятся в 50-100 км от крупных узлов – Дюссельдорфа, Франкфурта-на-Майне. Кроме того, мы самостоятельно организуем трансферы в труднодоступные места Владимирской области, в том числе выполняя и социальную функцию. В условиях коронавирусной инфекции работаем с целым рядом наших возрастных пациентов прямо на дому.

И конечно, мы предпринимаем шаги для открытия филиала в столице, так как видим большой поток пациентов из Москвы.

– Onco.Rehab – частная клиника, и за плату здесь может пройти лечение пациент из любой страны. Но на сайте клиники сказано, что лечение онкологических заболеваний в Onco.Rehab возможно и по полису ОМС. Приведённый выше случай это подтверждает. Какие именно методы лечения доступны гражданам РФ в вашей клинике на бесплатной основе?

– При работе в системе ОМС совпадают интересы трёх сторон: государства, пациентов и медиков. Государство проявляет заботу о здоровье нации, пациенты получают бесплатный доступ к высокотехнологичной помощи, шанс на выздоровление или продление жизни, медицинская организация – денежное вознаграждение, социальное одобрение и благодарность пациентов.

Поэтому всё, что смогли, мы погрузили в программу ОМС РФ и таким образом добились минимизации стоимости лечения для пациентов.

А зачастую мы готовы оказывать дополнительные бесплатные услуги даже без компенсации от фонда ОМС, лишь бы продлить жизнь пациента, если у него нет средств на лечение и он нам доверяет. Именно доверие – основа правильных отношений между врачом и пациентом, особенно в онкологии. Такой подход отличает





нас от большинства коммерческих медицинских организаций. Это важно для меня как для врача.

– Ваша клиника уже накопила достаточный опыт для того, чтобы представить данные статистики? Сколько пациентов прошло через клинику с момента её основания, сколько наблюдается сейчас?

– Каждый день мы проводим 20-30 приёмов, лечебных процедур, манипуляций, операций. Всего сейчас проходит лечение более 200 человек в месяц, с момента основания через клинику их прошло несколько тысяч. Средний возраст пациентов – 60 лет.

Существующая выборка пока недостаточна для озвучивания валидных данных по всем нозологиям, но, например, по таким заболеваниям, как меланома, рак предстательной железы, метастатическое поражение костей и печени, рак лёгких, поджелудочной и молочной желез, наши данные превосходят многие мировые показатели. Мы очень эффективно сочетаем хирургическое лечение у коллег из федеральных клиник с нашими интегративными протоколами и современной лекарственной терапией. В результате имеем очень хорошие данные по уменьшению количества рецидивов и отсутствию прогрессии опухолей у значительного числа пациентов. Там, где выживаемость исчислялась месяцами, сейчас речь идёт о годах.

– О том, что такое химиотерапия, многие слышали. А вот что такое таргетная или фотодинамическая терапия, гипертермия, иммуноонкология, неспециалисты не знают. Расскажите кратко о сути этих методов.

– Гипертермия – метод лечения, при котором тело пациента или отдельные его участки подвергаются воздействию высокой температуры. Метод повышает эффективность лучевой и химиотерапии, ведёт к тепловому повреждению и разрушению дефектных клеток, в то время как здоровые остаются целыми.

Суть фотодинамической терапии (ФДТ) сводится к использованию света и определённых групп препаратов. Под воздействием света лекарственное вещество, накопленное в раковой опухоли, начинает разрушающе воздействовать на её клетки.

Таргетная терапия – метод наведения лекарственных препаратов на раковые клетки. Более того, одна из наших новаций – это

фитотаргетная терапия. Когда определённые растительные препараты работают фактически как таргетные средства.

Иммунотерапия – активация противораковой иммунной системы с помощью различных препаратов.

– Среди врачей Onco.Rehab есть иностранные доктора – представители Германии, Греции, да и вы лично имели возможность приобщиться к передовому опыту в Израиле, Турции, Греции, Японии. А в работе клиники новейшие мировые достижения применять удаётся?

– Мы стараемся искать действенные методики по всему миру.

Например, недавно я встречался с японским лауреатом Нобелевской премии – 2016 по медицине и физиологии «за открытие механизмов аутофагии» Ёсинори Осуми. У нас состоялся диалог на тему оптимизации лекарственной терапии при раке с точки зрения воздействия на аутофагию. Благодаря (в числе прочего) подобным встречам удаётся по крупицам собрать картину применения новых технологий и добиваться с их помощью высочайших результатов.

Применяемые в Onco.Rehab методы – передний край лечения в онкологии. Например, в Японии гипертермия используется как метод борьбы с метастазированием и раковыми стволовыми клетками. В России в области применения модулированной электрогипертермии мы являемся безусловными лидерами.

В Германии работает более 60 клиник интегративной онкологии, использующих модулированную электрогипертермию, одна клиника – на 1,5 млн человек; в Южной Корее одна – на 850 тыс. человек. В России на 147 млн чел. работает 4 аппарата электрогипертермии, 2 из них – в Onco.Rehab.

При совмещении гипертермии с фотодинамической терапией эффективность лечения в среднем увеличивается на 30%, что подтверждают исследования, проведённые японскими коллегами из Университета Цукубы, и наши наблюдения.

Мы не просто применяем, а совершенствуем и разрабатываем новые методы лечения.

В области фотодинамической терапии мы совершили настоящий прорыв, усовершенствовав такую терапию биоуправлением и протоколом активации.

– Расскажите, пожалуйста, подробнее о методике ФДТ с биоуправлением и активацией.

– По заказу нашей клиники было разработано медоборудование на основе революционной технологии, активационной ФДТ с биоуправлением.

В традиционной фотодинамической терапии суть методики заключается в активации фотосенсибилизаторов, воздейст-

вующих на раковые клетки. Но глубина проникновения лазера всего 6 мм, что сильно ограничивает лечебный эффект. Если очаг раковой опухоли расположен глубже, требуется хирургический доступ.

При применении АФДТ с биоуправлением используются активационная терапия и оборудование с биологической обратной связью, а подтверждённая глубина проникновения увеличена во много раз и достигает нескольких сантиметров, что позволяет гораздо эффективнее лечить раковые заболевания.

АФДТ с биоуправлением включает в себя набор из 3 типов лазеров различной мощности. Благодаря широкому спектру лазеров у лечащего врача есть свобода выбора для применения наиболее эффективных методик.

– В своей работе вы уделяете большое внимание онкопсихологии. Стала расхожей фраза, что «все болезни от головы». Но когда тяжёлая болезнь уже «наработана», может ли всерьёз помочь голова?

– Может! Немецкий психиатр и психотерапевт В. Лёш в своих работах наглядно показал возможность полного излечения пациентов с 4 стадией рака только методами онкопсихологии. И тут многое зависит от профессионализма специалиста. В клинике Onco.Rehab ведёт приём высококласный онкопсихолог Ольга Бусурина.

– Какой клиника Onco.Rehab будет лет через 10?

– Для России мы уже сегодня – центр компетенций интегративной онкологии мирового уровня. А в дальнейшем планируем стать одним из ведущих центров компетенций по ней в мире, наряду с MD Anderson и Sloan Kettering, с развитой сетью филиалов как в России, так и за рубежом. Let's make Russian Medicine great again!

Беседовала Елена Александрова





SERGEY KUPOV:

It would seem that some hundred years ago no one heard of oncology, but now cancer is the second leading cause of death in developed countries. It may seem that before people didn't get sick with it.

Alas, this opinion is erroneous: the bones of a hominid, a human predecessor, with signs of osteosarcoma were found in the Svartkran cave in South Africa. So, cancer has always accompanied humanity, it was just that it was not so widespread in the ancient world: people simply did not live up to it, dying from causes eliminated in the modern world. Several cases of cancer are described in the ancient Egyptian surgical papyrus of Edwin Smith (about 1600 BC), the disease is recognized as incurable. The author advises a doctor who has discovered a tumor that is not related to inflammation: "There is no need to do anything..."

And the name of the disease, carcinoma, was invented by none other than Hippocrates: the overgrown tumor reminded him of the claws of a cancer. Greek physician Galen was the first to use the term oncos ("tumor").

But unlike their ancient colleagues, modern doctors deal with cancer quite effectively. We talked about this with the oncologist, Ph.D., the chief physician of the Onco.Rehab clinic, Sergey Kupov.

"FOR RUSSIA ONCO.REHAB IS A WORLD-CLASS INTEGRATIVE ONCOLOGY COMPETENCE CENTER"

– Mr. Kupov, the name of the Onco.Rehab clinic means "a rehabilitation center for cancer patients." However, there is a stereotype in the mass consciousness that "cancer is often a death sentence." And rehabilitation, on the contrary, is connected with something positive: they say, everything bad is behind, now all that remains is to undergo rehabilitation... Is this a marketing ploy, or is the consciousness of society lagging behind medical realities, and integrative oncology is capable of working miracles? By the way, explain to the readers what does this term mean?

– Today there are two approaches to cancer treatment. The traditional one uses three main areas: surgery, radiation and drug therapy. This solution is effective, but its disadvantage is that the tumor is treated first, and not the patient. It is not taken into account whether a particular person will be able to endure this very difficult treatment: if they will be able – excellent, but if not, there is no trial...

The second (integrative) approach says: in addition to the tumor, you must see the person! It is necessary to strengthen the immune system, minimize stress, correct diet and lifestyle. The idea is to "tune" the body so that oncology ceases to be a fatal ailment, turning into a process under medical supervision. A prominent representative of this direction is Linus Pauling, twice Nobel laureate from the USA.

The task of an integrative oncologist is to effectively help a patient even with a fourth stage of cancer and prevent the disease from recurring after treatment.

Hence, there are the following elements of integrative oncology:

1. Oncopsychology – work with consciousness, thoughts, habits.
2. Traditional treatment (chemotherapy, radiotherapy, surgery), which has not been canceled. Integrative oncology is built into a personalized treatment regimen for a particular patient and should be individualized.
3. Additional techniques (nutrition, physical exercises, sleep pattern).
4. Unique techniques (hyperthermia, photodynamic therapy, activation-metabolomic therapy, etc.).
5. The most important thing here is not instead of, but together! The integration of methods gives a different quality of life, the joy of every day.

But often, even after a successful course of treatment, the causes of the disease remain, it is necessary to carry out prevention and rehabilitation, that is why Onco.Rehab is called a rehabilitation center.

– In a preliminary conversation you said that Onco.Rehab has confirmed the cure of stage 4 cancer with metastases. The case, as I understand it, is exceptional. Please tell us more.

– A 65-year-old patient came to us a few months ago. Indeed, she was diagnosed with stage 4 breast cancer with metastases to the bones and lungs. The disease has been diagnosed for a long time, a few years ago the patient underwent a high-quality operation, but as a result, the situation still developed to this point. The patient was refused radical treatment in several well-known federal clinics. Her relatives believed that treatment was no longer possible, and they turned to us in order to get painkillers. Moreover, they are doctors themselves, they understood the situation better than many, they had a clear prognosis.

And we decided to use all our possibilities here: activation photodynamic therapy according to our protocol, collection of medicinal herbs, hyperthermia, immune correction program. The latter involves the activation of the remains of the thymus in the patient. The thymus (thymus gland) is an organ in which maturation, differentiation and immunological "training" of T-cells of the immune system take place. Its size is maximal in childhood, but after 15 years it undergoes involution, an additional decrease in size occurs with aging, which is partly associated with a decrease in immunity in the elderly. And we use special techniques to activate the thymus. This is a combination of all these methods and we call it an integrative protocol.



The patient was also prescribed a very gentle course of chemotherapy. We worked actively with her for about three months, and to everyone's joy, when we did a control PET/CT scan (it is the most reliable diagnostic method today), we saw that the metastases were completely absent, and the tumor itself was gone! It is not customary for professionals to say that, but control over "the oncological process" has been demonstrated, "a complete response to treatment has been received" and "there are no hotbed of pathological metabolism." The prescribed dose of chemotherapy drugs could not give such an effect. It would have been impossible without our protocol for oncological rehabilitation.

With the help of our protocol, we start the normal functioning of the patient's immune system, but at the same time, we also use generally accepted methods of treatment.

– Can this be considered a complete cure?

– You need to understand that in half of the cases, those who have had cancer can have a relapse. We sent the patient for a consultation to one of the federal clinics, Herzen Moscow Oncology Research Institute. We will coordinate with them the further tactics of its conduct. In any case, we will work with her for a very long time as part of the prevention program.

– Was the treatment in this case conducted under the compulsory medical insurance?

– The patient received all main treatment procedures – drug therapy, photodynamics, hyperthermia – free of charge under the compulsory medical insurance policy. She had to pay only for a few herbal crops.

– How unique is this case?

– Such cases have been described in the world, but it should be noted that as

immuno-oncology develops, they become more and more often. Until 2010, several hundred such cases were described in the entire history of observation. And at the last congresses they are reported regularly. Previously, such a report caused a sensation, since the fact itself was considered, in general, impossible. And even now this case is still out of the ordinary. Stage 4 cancer is considered a controlled disease by modern medicine, but not curable.

However, in our practice, we often observe the opposite. Now in a number of our patients we note a decrease in metastatic foci several times, their health has become fundamentally different.

All this is strictly documented. We do video interviews in which our patients talk about their achievements in the fight against cancer. We will publish data on these successes in reputable scientific journals, we will prepare a report for the Russian oncology congress. We share our experience, we do not hide our methods. And we believe that we need to unite efforts for the benefit of patients!

– Onco.Rehab is the first integrative oncology clinic in Russia. It would be more logical to assume that it will open in the capital. Why Orekhovo-Zuevo? Tell us the history of the clinic.

– First of all, I always remain a practicing physician, but I'm also one of the founders and the head of the network of clinics Novaya Meditsina in the eastern suburbs of Moscow. We have developed a multidisciplinary medical center from scratch, entered the compulsory medical insurance system and provide high-tech care. It's time to think about what we can do more.

As a doctor, I have always dealt with the treatment of pain syndromes, including patients with tumor metastases in the bone. I was approached by many patients suffering from pain syndromes in oncology. And gradually an understanding of the need for deep work in this direction came, since the level of cancer care in our country 10 years ago was appalling.

We studied the successful experience of many countries in the fight against cancer: Israel, Japan, South Korea, Germany, USA, Greece, and discovered the niche of integrative oncology.

We were the first in Russia to introduce the term "integrative oncology" into the plane of professional discourse, raised legal questions about integrative oncology and

are successfully developing this area from a business point of view.

By the way, working for many years in the Moscow region, we have introduced dozens of innovative methods into the health care of the region, and these merits were noticed and marked with two awards of the Governor "Nashe Podmoskovye", thanks from the Moscow Regional Duma, etc.

Initially, the flow of patients came from the nearest regions, now they come to us from all over Russia. With a serious illness, a person does not pay attention to transport accessibility. And we are located quite close to Moscow (60 km) and the main transport hubs. In Germany, such clinics like Onco.Rehab are located 50-100 km from major hubs – Dusseldorf, Frankfurt am Main. In addition, we independently organize transfers to hard-to-reach places in the Vladimir region, including performing a social function. In the context of coronavirus infection, we work with a number of our elderly patients right at their home.

And of course, we are taking steps to open a branch in the capital, as we see a large flow of patients from Moscow.

– Onco.Rehab is a private clinic, and for a fee, a patient from any country can be treated here. But the clinic's website says that the treatment of oncological diseases in Onco.Rehab is possible under the compulsory medical insurance policy. The above case confirms this. What kind of treatment methods are available to citizens of the Russian Federation in your clinic for free?

– When working in the compulsory medical insurance system, the interests of three parties coincide: the state, patients and doctors. The state takes care of the health of the nation, patients receive free access to high-tech care, a chance to recover or prolong life, a medical organization – monetary reward, social approval and gratitude from patients.

Therefore, we uploaded everything we could into the compulsory medical insurance program of the Russian Federation and thus achieved the minimization of the cost of treatment for patients.

And often we are ready to provide additional free services even without compensation from the CHI fund, just to prolong the patient's life if he or she does not have funds for treatment and they trust us. It is trust that is the basis of the right relationship between doctor and patient, especially in oncology. This approach sets us apart from most commercial healthcare organizations. This is important to me as a doctor.

– Has your clinic already accumulated sufficient experience to provide statistical data? How many patients have passed



through the clinic since its inception, how many are being treated now?

– Every day we carry out 20-30 receptions, medical procedures, manipulations, operations. In total, more than 200 people are being treated a month now, several thousand of them have passed through the clinic since its inception. The average age of patients is 60 years.

The existing data is still insufficient to provide valid statistics for all nosologies, but, for example, for such diseases as melanoma, prostate cancer, metastatic lesions of bones and liver, lung, pancreas and breast cancer, our data surpass many world indicators. We very effectively combine surgical treatment with colleagues from federal clinics with our integrative protocols and modern drug therapy. As a result, we have very good data on a decrease in the number of relapses and the absence of tumor progression in a significant number of patients. Where the survival rate was calculated in months, now we are talking about years.

– Many people have heard about what chemotherapy is. But non-specialists do not know what targeted or photodynamic therapy, hyperthermia, immuno-oncology are. Can you describe the essence of these methods briefly?

– Hyperthermia is a treatment method in which the patient's body or parts of it are exposed to high temperatures. The method increases the effectiveness of radiation and chemotherapy, leads to heat damage and destruction of defective cells, while healthy cells remain intact.

The essence of photodynamic therapy (PDT) is reduced to the use of light and certain groups of drugs. Under the influence of light, the drug accumulated in a cancerous tumor begins to affect its cells destructively.

Targeted therapy is a method of targeting drugs to cancer cells. Moreover, one of our innovations is phyto-targeted therapy. When certain herbal preparations actually work as target agents.

Immunotherapy is the activation of the anti-cancer immune system with various drugs.

– Among the doctors of Onco.Rehab there are foreign specialists – representatives of Germany, Greece, and you personally had the opportunity to join the advanced experience in Israel, Turkey, Greece, Japan. Do you manage to apply the latest world achievements in the work of the clinic?

– We try to look for effective methods all over the world.

For example, I recently met with the Japanese 2016 Nobel Prize Laureate in Medicine and Physiology “for the discovery of the mechanisms of autophagy” Yoshinori Ohsumi. We had a dialogue on the optimization of drug therapy for cancer in terms of the effect on autophagy. Thanks (among other things) to such meetings, it is possible to piece together a picture of the

application of new technologies and achieve the best results.

The methods used at Onco.Rehab are the cutting edge of treatment in oncology. For example, in Japan, hyperthermia is used as a method to combat metastasis and cancer stem cells. In Russia, we are the undisputed leaders in the field of application of modulated electrohyperthermia.

In Germany, there are more than 60 clinics of integrative oncology using modulated electrohyperthermia, one clinic per 1.5 million people; in South Korea there is one clinic per 850 thousand people. In Russia, 147 million people. There are 4 electrohyperthermia devices in operation, 2 of them are in Onco.Rehab.

When hyperthermia is combined with photodynamic therapy, the effectiveness of treatment increases on average by 30%, which is confirmed by our observations and studies conducted by Japanese colleagues from the University of Tsukuba.

We do not just apply, but improve and develop new methods of treatment.

We have made a real breakthrough in the field of photodynamic therapy by improving this therapy with a biofeedback and an activation protocol.

– Please tell us more about the PDT with biocontrol and activation.

– By order of our clinic, medical equipment was developed based on a revolutionary technology, activation PDT with biofeedback.

In traditional photodynamic therapy, the essence of the technique is to activate photosensitizers that act on cancer cells. But the penetration depth of the laser is only 6 mm, which greatly limits the therapeutic effect. If the focus of the cancer is located deeper, surgical access is required.

When APDT with biofeedback is used, activation therapy and equipment with biofeedback are used, and the confirmed penetration depth is increased many times and reaches several centimeters, which makes it possible to treat cancer diseases much more effectively.

A biocontrolled APDT includes a set of 3 types of lasers of different power. Thanks to the wide range of lasers, a doctor has the freedom to choose the most effective techniques.

– In your work, you pay great attention to oncopscychology. The phrase that “all diseases are from the head” has become commonplace. But when a serious illness has already been “worked out”, can the head really help?

– Can! German psychiatrist and psychotherapist W. Loesch in his works clearly showed the possibility of complete cure of patients with stage 4 cancer only by methods of oncopscychology. And here a lot depends on the professionalism of the specialist. At the Onco.Rehab clinic, a highly qualified oncological psychologist Olga Busurina is in charge.

– What will the clinic Onco.Rehab be in 10 years?

– For Russia, we are already today a world-class integrative oncology competence center. And in the future, we plan to become one of the leading centers of competence in this field in the world, along with MD Anderson and Sloan Kettering, with a developed network of branches both in Russia and abroad. Let's make Russian Medicine great again!

**Interviewed
by Elena Alexandrova**



Надежда ПЕРОВА, «БИОМИР сервис»: «МЫ УМЕЕМ СОЗДАВАТЬ. Не менее важно – правильно продвигать!»



Когда дело касается здоровья и красоты, люди часто делают выбор в пользу иностранных медицинских или косметических препаратов. Сложилось мнение, что только за границей могут производить высококачественные и действенные изделия. Однако это мнение давно устарело: по оценкам экспертов и медиков, всё больше производимых в России препаратов по своим характеристикам и качеству ничуть не уступают импортным, а во многом и превосходят их. Именно к таким относятся продукты, разработанные АО «БИОМИР сервис» совместно с Институтом медико-биологических исследований и технологий (ИМБИИТ). В течение многих лет у продуктов для регенеративной медицины, созданных на этом предприятии, нет аналогов в мире. Рассказывая о достижениях компании «БИОМИР сервис», генеральный директор, доктор биологических наук Надежда Перова отметила, что успешные разработки появились благодаря слаженной работе сотрудников предприятия, научного коллектива ИМБИИТ и специалистов Федерального научного центра трансплантологии и искусственных органов им. академика В. И. Шумакова. Плодотворный научный коллектив возглавил заслуженный деятель науки РФ, профессор Виктор Иванович Севастьянов.

– Надежда Викторовна, ваша компания «БИОМИР сервис» в этом году отмечает 20-летний юбилей. Расскажите, пожалуйста, в чём секрет долголетия? Что сегодня у вас на повестке дня, какие открытия и научные разработки вы ведёте и какие продукты производите?

– Очень важной составляющей успешного долголетия компании является то, что с самого начала её деятельность и производство медицинских продуктов формировались, опираясь на очень серьёзную научную базу. Все научные исследования в области тканевой инженерии и регенеративной медицины проводились совместно с сотрудниками ФГБУ «ФНЦ трансплантологии и искусственных органов им. академика В. И. Шумакова» Минздрава России и АНО «Институт медико-биологических исследований

и технологий». Несмотря на разнообразие существующих способов достижения регенерации повреждённых органов и тканей, основным направлением современной медицины остаётся разработка биомедицинских технологий, направленных на полное восстановление морфологических и функциональных свойств органов и тканей, повреждённых в результате острых хронических заболеваний, ожогов, травм или хирургических вмешательств. По оценкам специалистов, наше предприятие входит в число лидеров этого направления.

Разработанный более 10 лет назад наш продукт под брендовым названием СФЕРО®ГЕЛЬ на сегодня является целой линейкой имплантатов «Композиции гетерогенного имплантируемого геля» для замещения дефектов тканей, используе-

мых в различных медицинских направлениях. Сейчас СФЕРО®ГЕЛЬ успешно применяется в косметологии, травматологии и ортопедии, хирургии и нейрохирургии, урологии, клеточных технологиях.

Мы уже рассказывали о нашем инновационном продукте – биополимерной мембране ЭластоПОБ®, которая позволяет предотвратить образование спаек в послеоперационный период. Нейрохирургами разработана уникальная методика совместного применения мембраны ЭластоПОБ® и инъекционного имплантата СФЕРО®ГЕЛЬ, способствующая восстановлению проводящих путей нервной ткани при её повреждении. Теперь очень важно сделать методику доступной для широкого круга профильных специалистов.

Сейчас мы активно продвигаем препарат СФЕРО®ОКО для офтальмологии. Это про-



тектор эпителия роговицы глаза. В отличие от предыдущих продуктов, он может применяться в домашних условиях. Протектор имеет удобную упаковку в стрип-монодозах, предназначен для заживления травм и язв роговицы, абсолютно безопасен, не содержит консервантов. Так же, как и предыдущие продукты, не имеет аналогов.

В наших планах – дальнейшее расширение ассортимента и областей применения выпускаемой продукции. Запросы на это от медицинских специалистов постоянно поступают, а значит, продолжаются научные разработки, испытания *in vitro* и *in vivo*, клинические апробации с целью расширения показаний к применению. А затем – поиск дистрибьюторов, зарекомендовавших себя в соответствующих областях, работа с лидерами мнений, донесение информации до практикующих врачей и пациентов. Кроме того, мы планируем расширение зарубежных поставок и укрепление отношений с нашими зарубежными партнёрами.

– Что нужно, на ваш взгляд, чтобы каждый нуждающийся в ваших препаратах мог их получить и столь необходимые продукты дошли до рядового пациента?

– У нас в стране и за рубежом медицина достаточно консервативна. Существуют стандарты лечения, а также рекомендуемые препараты. Чтобы продукт начал применяться, требуется пройти долгий путь широких клинических испытаний и формирования понимания сначала у лидеров мнения, чтобы те, в свою очередь, донесли его до конкретного врача. Зачастую это продиктовано не столько логикой применения, сколько бизнес-составляющей и умением производителя вывести свой продукт на медицинский рынок. Наши продукты могут продлевать молодость, восстанавливать ткани путём питания здоровых клеток, способствуя их регенерации. Как говорили выше, аналогов нашей продукции нет, поэтому принципиально важно объяснить эти положения дистрибьюторам и через них уже – врачам. Для того чтобы продать высокотехнологичный и высокоинтеллектуальный продукт, нужно общаться с потребителем на «одном языке». Нам и нашим партнёрам-дистрибьюторам необходимо быть на одном уровне с учёными и медиками, и мы стараемся привлекать именно таких партнёров. А врачи, убедившись в эффективности препаратов, вводят их в свой «арсенал». Для доктора важно знать, что наши продукты не только эффективны, но и абсолютно безопасны, так как они могут применяться для пациентов любого возраста и не имеют противопоказаний даже для женщин в период беременности и грудного вскармливания.

– С точки зрения бизнеса как развивается ваша компания? Какие задачи сейчас вышли на первый план?

– Главная задача компании «БИОМИР сервис» – продвинуть свой продукт. Но самому производителю сделать это в том объёме, который необходим для успеха, не так просто. Реклама и продвижение медицинских препаратов – сложный процесс, в нём тесно переплетаются коммерческие интересы производителей, дистрибьюторов и потребности пациентов. И хотя цель медицинского маркетинга такая же, как и у любого другого товара, добиться покупки рекламируемого продукта достаточно сложно, ведь он имеет особенности и ограничения, напрямую связанные с медициной и здоровьем. Потому мы постоянно контактируем с ведущими медицинскими специалистами, участвуем



в профильных форумах и конференциях, публикуем статьи в медицинских журналах, участвуем в выставках. Сейчас в связи со всем известными ограничениями из-за пандемии мы стали более активно использовать интернет-ресурсы, проводим интернет-конференции, вебинары, участвуем в различных онлайн-мероприятиях. Это позволило значительно расширить круг общения, у нас появились новые партнёры в регионах, в том числе самых отдалённых.

Нужно отметить, что не каждому дистрибьютору можно доверить продажу наших препаратов. Это должны быть опытные специалисты, разговаривающие с врачами на «одном языке», понимающие суть наших продуктов. Поэтому мы тщательно отбираем и очень ценим наших деловых партнёров.

– Вы получили в нынешнем году несколько важных и престижных наград. Что этому предшествовало?

– По итогам 2019 года компания «БИОМИР сервис» удостоена статуса «ЛУЧШЕЕ

ПРЕДПРИЯТИЕ СТРАНЫ – 2019» в номинации «Производство материалов, применяемых в медицинских целях» с присвоением награды «ЗВЕЗДА КАЧЕСТВА», которая вручается компаниям-лидерам за значительный вклад в развитие отрасли и экономики Российской Федерации. Столь высокая награда от Всероссийского рейтинга качества – достойная оценка слаженной работы всего нашего коллектива.

По результатам работы в 2019 году и на основании предложения администрации городского округа Краснознаменск АО «БИОМИР сервис» внесено в национальный реестр «Ведущие промышленные предприятия России»

(свидетельство № 7051 выдано 3 июля 2020 года).

А по моему мнению, самое большое наше достижение в 2020 году – получение сертификата менеджмента качества по ГОСТ ISO 13485, что подтверждает соответствие организации не только базовым требованиям ISO 9001, но и специальным требованиям к производству медицинских изделий. Этому предшествовала огромная многолетняя работа, включающая стандартизацию технологий, всех производственных и бизнес-процессов, переподготовку персонала, модернизацию и перевооружение производственных и складских площадей. В итоге мы успешно прошли все аудиты и проверки. Для компании это очередная ступень на пути к получению CE-марки и выходу на европейский рынок, а для наших потребителей – дополнительная гарантия получения высококачественных медицинских продуктов, позволяющих сохранить самое ценное – здоровье, качество жизни и активное долголетие.



Nadezhda PEROVA, BIOMIR Servis: “WE KNOW HOW TO CREATE. It is equally important to promote appropriately!”

When it comes to health and beauty, people often choose foreign medical or cosmetic products. There is an opinion that high quality and efficient products can be produced only abroad. Still this opinion is well outdated – according to experts and doctors, the increasing number of medicines produced in Russia is not inferior to, and in many ways superior to imported ones in terms of their characteristics and quality. Such are the products developed and created by BIOMIR Servis JSC jointly with the Institute of Biomedical Research and Technology (ANO IBRT). For many years the regenerative products developed by the company have no analogues in the world. General Director, CEO of JSC BIOMIR service, Doctor of Biological Sciences Nadezhda Perova when describing the achievements of the BIOMIR Servis company noted that all the successful developments of the company have resulted from well-coordinated work of its staff, scientific team of ANO IBRT and the employees of BU Federal Research Center of Transplantology and Artificial Organs named after academician V. I. Shumakov. The fruitful scientific team is headed by Honored Scientist of Russia, Professor Viktor Ivanovich Sevastyanov.



– Mrs. Perova, the BIOMIR Servis company is celebrating its 20th anniversary this year. Tell us, please, what is the secret of longevity? What is on your agenda today, what discoveries and scientific developments do you conduct and what products do you produce?

– A very important component of the successful longevity of the company is the fact that since the very beginning, the activity and medical production of the company were formed on the basis of a very serious scientific base. All the research in the field of tissue engineering and regenerative medicine were carried out jointly with the employees of the FGBU Federal Research Center of Transplantology and Artificial Organs named after academician V.I. Shumakov, the

Ministry of Health of the Russian Federation and ANO Institute for Biomedical Research and Technologies. Despite the variety of existing methods to achieve regeneration of damaged organs and tissues, the development of biomedical technologies aimed at full restoration of morphological and functional properties of organs and tissues damaged due to chronic diseases, burns, injuries or surgical interventions remains the main direction of the modern medicine. And, according to experts, our company is among the leaders in this area.

The product developed more than 10 years ago under the brand name SFERO®GEL nowadays provides the whole line of implants “Compositions of the heterogeneous implanted gel” for filling the defects of

tissues used in various medical directions. Nowadays SFERO®GEL is successfully used in cosmetology, traumatology and orthopedics, in surgery and neurosurgery, in urology, in cell technology.

We have already talked about our innovative product – the ElastoPOB® biopolymer membrane, which prevents the formation of adhesions in the postoperative period. Neurosurgeons have developed a unique technique for the combined use of the ElastoPOB® membrane and the injection implant SPHERO®GEL, which helps to restore the pathways of nerve tissue when it is damaged. Now it is very important to make this technique available to a wide range of specialized professionals.

Now we are actively promoting SFERO®OKO for ophthalmology. It is the protector of the epithelium of the cornea of the eye. Unlike previous products, it can be used at home. The protector is conveniently packaged in strip monodoses, designed to heal injuries and corneal ulcers, is absolutely safe, and does not contain preservatives. Just like the previous products, it has no analogues.

We plan to expand further the range and areas of application of our products. Requests for this are constantly coming from medical specialists. It means that scientific developments, in vitro and in vivo trials, as well as clinical trials are also constantly continuing in order to expand the indications for use. And then, the search for distributors who have proven themselves in the relevant fields, work with opinion leaders, delivering information to practicing doctors and patients. In addition, we plan to expand foreign supplies and strengthen relations with our foreign partners.

– What do you think is needed so that everyone who needs your medications can get them and the essential products reach the an ordinary patient?

– Medicine is quite conservative both in Russia and abroad. There are treatment standards as well as recommended medications. For a product to be applied, a long path of extensive clinical trials is required, and understanding is first formed among opinion leaders so that they in turn can convey it to a particular doctor. This is often driven not so much by logic of application but by the business component and the ability of manufacturers to bring their product to the medical market. Our products can prolong youthfulness; restore tissues by nourishing healthy cells, promoting their regeneration. As it is mentioned above, there are no analogues of our products; therefore it is fundamentally important to be able to explain the importance to distributors and, through them, to doctors. In order to sell a high-tech and highly intellectual product, one needs to communicate with the consumer in the same language. We and our distributors

partners need to be at the same level with scientists and doctors. So we try to attract just such partners. And the doctors, after verifying the effectiveness of the drugs, introduce them into their “arsenal”. It is important for a doctor to know that our products are not only effective, but also absolutely safe, as they can be used for patients of any age and have no contraindications even for women during pregnancy and breastfeeding.

– How does your company develop in terms of business? What tasks have now become priorities?

– The main task of BIOMIR Servis JSC for today is to promote its product. But it is not easy for the manufacturer to do it in the volume necessary for success. Advertising and promotion of medical products is a complicated process in which commercial interests of manufacturers, distributors and needs of patients are closely intertwined. And although the purpose of medical marketing is the same as for any other product, it is rather difficult to achieve the

That is why we carefully select and highly appreciate our business partners.

– You have received several important and prestigious awards this year. What preceded it?

– According to the results of 2019, BIOMIR Servis JSC was awarded the status “The Best Enterprise of Russia – 2019” in the nomination “Production of materials used for medical purposes” with the award “The Star of Quality”. This award is given to the leading companies for their significant contribution to the development of the industry and economy of the Russian Federation. Such a high award from the All-Russian Quality Rating is a worthy appraisal of well-coordinated work of our entire team.

Upon the results of work in 2019 and following the proposal of the Administration of Krasnoznamensk City District, BIOMIR Servis JSC was included in the national register “Leading industrial enterprises of Russia” (Certificate № 7051 issued on July 03, 2020).



purchase of the advertised product, because it has peculiarities and limitations directly related to medicine and health. That is why we are in continuous contact with the leading medical specialists, we participate in specialized forums and conferences, we publish articles in medical journals, and we participate in exhibitions. Now, due to all known limitations related to the pandemic, we have started to use Internet resources more actively; we hold Internet conferences, webinars and participate in various on-line events. All this has allowed us to expand our circle of communication significantly, and we have acquired new partners in the regions, including the most remote ones.

It should be noted that not every distributor can be trusted to sell our products. These must be experienced specialists who speak the same language as the doctors and understand the concept of our products.

In my opinion, the most important achievement in 2020 is obtaining a quality management certificate in accordance with GOST ISO 13485, which confirms that the organization not only meets the basic requirements of ISO 9001, but also special requirements for the production of medical devices. This was preceded by a huge work for many years, which included the standardization of technologies, all production and business processes, retraining of personnel, modernization and re-equipment of production and warehousing facilities. Consequently, we have successfully passed all the audits and inspections. This was another step for the company on the way to receive the CE mark and enter the European market, and an additional guarantee for our consumers in receiving high quality medical products maintaining the most valuable thing – health, quality of life and active longevity.



Елена ЛАТЫШЕВА,
ГК «Эксперт»:

Вы никогда не задумывались о том, что все известнейшие врачи в истории, начиная с древнеегипетского Скара (2200 лет до н. э.) — Гиппократ, Гален, Сушрута, Авиценна, Парацельс, Хуа То, Амбруаз Паре и равные им светила, — были представителями «частной медицины»? Другой-то никто и не представлял с истоков цивилизации до образования в 1918 году Наркомата здравоохранения РСФСР! Конечно, трудно отрицать успехи, продемонстрированные за прошедшее столетие медициной «государственной». Но почему советские руководители в серьёзных случаях обращались не к ней, а к частным докторам «загнивающего Запада»? Пример тому подал ещё в 1922 году сам «вождь мировой революции» В. И. Ленин. Однако у рядовых граждан страны 90 лет не было выбора — государственная или частная медицина. Сейчас он снова есть, и это радует! О том, как и по каким принципам развивался один из самых успешных частных медицинских проектов страны, нам рассказала председатель правления ГК «Эксперт» Елена Латышева.

«МЫ СТРОИМ КРУПНЕЙШУЮ ЧАСТНУЮ МЕДИЦИНСКУЮ КОМПАНИЮ РОССИИ!»

– Елена Юрьевна, ГК «Эксперт», созданная в 2007 году, за 13 лет построила федеральную сеть из 50 филиалов в 37 регионах России, включающую центры МРТ-диагностики, многофункциональные клиники, «Институт Эксперт» и собственную инженеринговую службу. Это большое разноплановое хозяйство, размещённое на пространстве от Калининграда до Сахалина и от Мурманска до Сочи. Какие принципы помогают вам поддерживать и постоянно улучшать работу ГК по всем направлениям?

– Компания изначально создавалась именно как сеть диагностических центров, мы сразу планировали быть максимально широко представленными на территории РФ. Именно поэтому первые центры были открыты в семи разных регионах, притом что управляющая компания находилась (и сейчас находится) в Липецке. Задача первых трёх лет состояла в отработке модели управления удалёнными центрами и формировании бизнес-процессов и единых стандартов работы всех центров.

За эти три года нам удалось полностью верифицировать модель, определить ключевые центры компетенций, понять, какие процессы необходимо наладить внутри каждого центра и как должны строиться процессы управления сетью, чтобы затем по отработанным стандартам максимально эффективно масштабировать проект в других регионах.

Принцип управления, который мы используем и пропагандируем – масштабироваться только тогда, когда отработаны на пилотных проектах конкретные мо-

дели, сформированы команды и компетенции. Именно потому за те три года мы запустили только 9 центров, а за следующие три – уже 26.

За первые годы мы выявили и главные риски масштабирования. Одним из них оказалось отсутствие в РФ, особенно в те времена, учебной базы для подготовки необходимых специалистов: в регионах врачей, умеющих работать с МРТ, было крайне мало. А те, что были, отличались ярко выраженными стереотипами, мешающими работать в частной медицине, с фокусом на пациентоориентированность и эффективность.

Собственно, я начала задумываться над тем, чтобы создать бизнес в этой области, после знакового для меня знакомства с врачом-рентгенологом Андреем Коробовым, который в 2005 году вместе с супругой Валерией Пасечной работал в одном из первых центров МИБС в Воронеже. После нашего знакомства мы создавали и развивали компанию вместе.

Так вот, Андрей с Валерией, поняв, что у нас назревает кадровая проблема, занялись созданием курса для подготовки врачей МРТ-диагностики. В 2008 году первый обучающий курс был закончен, появилась возможность открыть корпоративный университет. С 2011 года наши авторские программы обучения врачей мы начали внедрять в государственные медицинские вузы: Курский ГМУ, Воронежский ГМУ им. Н. Н. Бурденко, Дальневосточный и Сибирский ГМУ. А в 2014 году ректор одного из них подкасал нам идею открытия собственного лицензированного института.

С 2015 года корпоративный университет трансформировался в лицензированное учреждение «Институт повышения квалификации медицинских кадров «Институт Эксперт», которое обеспечивает профессиональную подготовку и обучение специалистов МРТ- и КТ-диагностики.

Высокой оценкой результатов и достижением стало включение авторских программ «Института Эксперт» с 2016 года в систему НМО Минздрава РФ.

Также в институте имеются дистанционная форма обучения, проводимого в виртуальной образовательной среде, и программы подготовки не только для врачей-рентгенологов, но и для врачей-клиницистов, помогающие им понять ценность и важность МРТ-диагностики для клинической практики.

Лекторами «Института Эксперт» являются признанные специалисты в области лучевой диагностики. Институт сотрудничает с ведущими профессорами, в числе которых И. Е. Тюрин (вице-президент Российской ассоциации кардиологов), Г. Г. Кармазановский (вице-президент Российского общества рентгенологов и радиологов) и Н. В. Нуднов (сопредсе-

датель секции специалистов КТ и МРТ Московского общества рентгенологов).

«Институт Эксперт» даёт качественное практико-ориентированное образование.

Полный цикл обучения в институте прошло более 750 врачей, а слушателями квалификационных курсов стало более 6 тысяч со всей России.

Мы открыты, учим всех желающих. Более того, сейчас на базе института создан Единый центр удалённого описания: мы готовы оказать помощь государственным и частным клиникам, у которых пока нет достаточно квалифицированных врачей.

В 2016 году врачами-рентгенологами сети «МРТ Эксперт» была создана первая саморегулируемая организация по профессиональному признаку «Ассоциация врачей МР-диагностики».

Рынок в России очень ёмкий. И мы считаем, что общее повышение уровня специалистов на рынке и его развитие в целом играют нам только на руку. Мы по-своему видим конкуренцию и живём в парадигме «Пирог большой, на всех хватит!». Попытаться задерживать конкурентов, скрывать знания – не наша стратегия. Мы стремимся развивать рынок и развиваться сами! Постоянное развитие и адаптация ко всем изменениям – один из основополагающих принципов нашей компании.

– Но была и вторая точка компетенции, она же – риск, выявленный в первые годы: техническое обеспечение бесперебойной работы центров?

– Когда медицинский центр оказывает моноуслугу, имея один источник выручки – МРТ-аппарат, приоритетной задачей становится обеспечение его непрерывной работы.

В 2008-2010 годах ни один вендор не готов был браться за обеспечение минимального простоя оборудования. Поэтому в 2009-м компания начала развивать собственную инженеринговую службу.

Ныне она под брендом «Техномед Эксперт» обеспечивает показатель эффективности работы – не более 36 часов простоя на одну единицу тяжёлого оборудования в год. Это абсолютный рекорд: среднестатистический показатель по России – более 30 дней.

С 2009 по 2015 год инженеринговая служба являлась для нас только центром затрат, обеспечивавшим полный комплекс работ по содержанию и сервисному обслуживанию медицинского оборудования, установленного в медицинских центрах сети, а также его проектированию и установке в новых открывающихся центрах. А с 2016 года «зрелое» подразделение – сформированный центр компетенций «Техномед Эксперт», имеющий все необходимые подразделения, начал оказывать услуги государственным и сторонним частным медцентрам. Сейчас

это уже коммерческое подразделение и ещё один центр прибыли в группе компаний. Сегодня в инженеринговой службе более 130 инженеров, обеспечивающих подключение, установку и сервисное обслуживание оборудования; технологический центр площадью 2500 кв. метров, находящийся в Липецке, в состав которого входят проектная, производственная и логистическая службы, учебный и консультативный центры и т. д.

– А как в 2015-м в стратегии компании появилось второе направление – многопрофильные центры под брендом «Клиника Эксперт»?

– Решение о начале развития этого направления было принято по результатам внутренней стратегической сессии.

Отрасль частного здравоохранения в России достаточно молода. Частные косметология, стоматология и диагностика начали развитие раньше, а многопрофильные поликлиники появились лишь в начале 2000-х. Это было связано с растущим доверием граждан РФ к частной медицине. Чем больше появлялось частных медицинских центров и клиник, тем больше пациентов начинали доверять им. Да, в них пациент платит, зато он точно может спросить и за качество помощи, и за сервис.

С 2014 года государственное здравоохранение тоже начало развивать платные услуги, но, к сожалению, на мой взгляд, не всегда правильно встраивалось в общую систему и процесс работы с пациентами. В результате пациент часто не понимает, за что именно он платит в государственных клиниках, в каких случаях имеет право получить помощь бесплатно, а когда нужно платить. Ну а если говорить о пациентоориентированности и качестве сервиса, государственные клиники только недавно начали работать в данном направлении. Именно потому, несмотря на то, что в тот период страна переживала экономический кризис и платёжеспособность населения вроде бы падала, стал очевиден отток пациентов в частные клиники. И мы решили, это – безусловные предпосылки для нового проекта!

Отработав модель масштабирования диагностических центров, создав центры компетенций и команду управления, мы приступили к разработке и реализации проекта по созданию сети клиник под брендом «Клиника Эксперт». И опять же задача первых трёх лет была «отработать пилотные проекты», потому что в основе здесь – другие принципы продвижения и модель управления. Клиника предоставляет полный цикл медицинских услуг, от диагностики до всех видов лечения. Первые клиники создавали в регионах нашего присутствия, там, где уже имелось наше «диагностическое ядро» и были сфор-

мированы команды, а пациенты и врачи нас знали. Первые четыре клиники открылись в Твери, Воронеже, Курске и Туле.

Они не предполагали наличие стационара и хирургии: мы стремились отработать поликлиническую модель и только потом перейти на другой уровень. Но изначально знали, что затем понадобится полный цикл – поликлиника, диагностика, стационар и хирургия.

На следующий этап перешли в 2017-м, а в 2018-м открыли первый подобный проект в Иркутске: 6000 кв. метров, полный набор поликлинических услуг, очень хорошая диагностическая база, стационар на 50 коек и 5 современных операционных. В настоящий момент расширяем сеть клиник полного профиля и уже реализуем проекты по открытию дополнительных отделений с хирургией в Перми, Твери, Хабаровске.

– В ГК «Эксперт» ныне трудится более 2800 сотрудников. В одном из интервью вы сказали: «Важно, чтобы люди, работающие в компании, разделяли её ценности». Какими методами удаётся этого добиться, когда речь не о маленькой команде, а о тысячах сотрудников? И что за ценности в случае ГК «Эксперт»?

– Корпоративные ценности – очень важная составляющая любой команды, а их формирование – сложный и трудоёмкий процесс. Поскольку это не то, что написано на листочке и развешено над рабочими столами! Это установка, убеждения, стиль мышления и действия сотрудников. Такие ценности формируются в ядре компании и транслируются на весь коллектив.

Мы регулярно проводим внутренние сессии, где прорабатываем свои действия и отмечаем, где сильны и что надо укреп-

лять. На одной из них разработали аббревиатуру «ДОЗОР»:

Доверие – открытое, честное, уважительное поведение в интересах своих и других людей.

Ответственность – готовность отвечать за выбор действия или бездействия.

Забота – готовность предложить помощь и разрешить сложную ситуацию, например, когда пациент задерживается, а рабочий день заканчивается, не глядя на часы, провести обследование и выдать ему заключение.

Оптимизм и позитив – принимать реальность как уверенность в том, что ты можешь всё, во что веришь!

Развитие – готовность развиваться и учиться, чтобы не останавливаться и быть лучше себя вчерашнего!

Это те ценности, те качества, которые мы проявляем и хотим, чтобы они проявлялись каждым из нас – от совета директоров до рядовых сотрудников на их рабочих местах.

Мы верим, что строим крупнейшую частную медицинскую компанию России, которую будут любить наши пациенты и сотрудники и которой будет гордиться национальное здравоохранение.

– Какие ещё стратегические задачи, помимо развития людей в компании и масштабирования бизнеса, вы себе ставите?

– Над одной из таких задач нам предстоит много работать в ближайшие годы. Сейчас в России существует очень чёткое разграничение между частной и государственной медициной. А ведь последние десять лет отрасль частного здравоохранения, независимо от всех кризисов, очень активно развивалась. И, по данным BusinesStat, количество частных организа-

ций уже превосходит количество организаций государственной формы собственности! (По данным BusinesStat 2018 года, в стране насчитывалось более 23 тысяч юридических лиц частной формы собственности и менее 20 тысяч медицинских учреждений государственной формы.)

Как представитель отрасли я убеждена, что частная медицина является значимым элементом национальной системы здравоохранения.

Но, к сожалению, для Министерства здравоохранения РФ частная медицина пока существует «условно». До сегодняшнего дня все ключевые показатели по имеющимся ресурсам, видам, объёмам медицинской помощи, предоставляемым медуслугам строятся на базе статистических данных, собираемых и формируемых Минздравом исключительно на основании сведений, предоставляемых государственными ЛПУ. Сведения по ключевым показателям в частном сегменте здравоохранения до сих пор никем не собираются и нигде не учитываются.

Это приводит к тому, что государство в лице Минздрава РФ, Правительства РФ и Администрации президента РФ не видит полной картины работы сферы здравоохранения. Следовательно, выводы о доступности и удовлетворённости населения медицинской помощью, об оснащённости медицинских учреждений и количестве предоставляемых медицинских услуг на число жителей не могут быть корректными и объективными для применения в рамках проработки государственных проектов и федеральных программ. Это, в свою очередь, может приводить к неверным управленческим решениям и нерациональному расходованию бюджетных средств.

Потому я считаю, что в настоящий момент государство остро нуждается в сборе и систематизации данных в области здравоохранения не только в государственном, но и в частном сегменте.

И на ближайшие несколько лет мы ставим перед собой стратегическую задачу формирования единой национальной системы здравоохранения с участием частного сектора.

При этом для государства преимуществами единой системы здравоохранения будут уменьшение бюджетной нагрузки за счёт сокращения капитальных инвестиций в строительство, ремонт и оснащение медицинских учреждений, а также уменьшение текущих расходов на содержание медучреждений.

Наша задача – стереть границы между частным и государственным здравоохранением и внести свой вклад в формирование единой национальной системы здравоохранения. От этого выиграют и пациенты, и государство!

Беседовала Елена Александрова



Have you ever thought that all the most famous doctors in history – the ancient Egyptian Skar (2200 BC), Hippocrates, Galen, Sushruta, Avicenna, Paracelsus, Hua Tuo, Ambroise Paré and other luminaries equal to them, were representatives of “private medicine”? Nobody could imagine another form of medicine since the origins of civilization until the formation of the RSFSR People's Commissariat of Health in 1918! Of course, it is difficult to deny the success demonstrated over the past century by “state” medicine. But why did the Soviet leaders in serious cases turn not to it, but to private doctors of the “decaying West”? An example of this was given back in 1922 by the “leader of the world revolution” Lenin himself. However, ordinary citizens of the country had no choice for 90 years. Now we have it again, and it pleases! Elena Latysheva, Chairman of the Board of Expert Group, told us about how and according to what principles one of the most successful private medical projects in the country developed.

Elena Latysheva,

Expert Group:



“WE ARE BUILDING THE LARGEST PRIVATE MEDICAL COMPANY IN RUSSIA!”

– Mrs. Latysheva, Expert Group, established in 2007, has built a federal network of 50 branches in 37 regions of Russia in 13 years, including MRI diagnostic centers, multifunctional clinics, Expert Institute and its own engineering service. This is a large, diversified business located in the area from Kaliningrad to Sakhalin and from Murmansk to Sochi. What principles help you maintain and continually improve the GC's performance across the board?

– The company was initially created precisely as a network of diagnostic centers; we immediately planned to be represented on the territory of the Russian Federation as widely as possible. That is why the first centers were opened in seven different

regions, despite the fact that the management company was (and still is) in Lipetsk. The task for the first three years was to develop a model for managing remote centers and form business processes and uniform standards for the operation of all centers.

During these three years, we managed to fully verify the model, identify key centers of competence, understand what processes need to be established within each center and how the network management processes should be built in order to then scale the project in other regions as efficiently as possible according to the established standards.

The management approach that we use and promote is to scale only when specific

models have been worked out on pilot projects, teams and competencies have been formed. That is why in those three years we launched only 9 centers, and in the next three already 26.

In the early years, we also identified the main risks of scaling. One of them was the absence of a base for training the necessary specialists in the Russian Federation, especially in those days: in the regions there were very few doctors who knew how to work with MRI. And those that were, were distinguished by pronounced stereotypes that interfere with working in private medicine, with a focus on patient orientation and efficiency.

Actually, I began to think about creating a business in this area after my landmark

acquaintance with the radiologist Andrei Korobov, who in 2005, together with his wife Valeria Pasechnaya, worked in one of the first MIBS centers in Voronezh. After our acquaintance, we created and develop the company together.

So, Andrei and Valeria, realizing that a staffing problem was brewing in our country, began to create a course for training doctors in MRI diagnostics. In 2008, the first training course was completed, it became possible to open a corporate university. Since 2011, we have begun to implement our proprietary training programs for doctors in state medical universities: Kursk State Medical University, Voronezh State Medical University named after Burdenko, Far Eastern and Siberian State Medical University. And in 2014, the principal of one of them suggested to us the idea of opening our own licensed institute.

Since 2015, the corporate university has transformed into a licensed Institute for Advanced Studies of Medical Personnel Expert Institute, which provides professional training and education for specialists in MRI and CT diagnostics.

A high assessment of our results and achievements was the inclusion of copyright programs of the Expert Institute in the CME system of the Ministry of Health of the Russian Federation in 2016.

The institute also has distance learning, conducted in a virtual educational environment, and training programs not only for radiologists, but also for clinicians, helping them understand the value and importance of MRI diagnostics for clinical practice.

The lecturers of the Expert Institute are recognized experts in the field of radiation diagnostics. The Institute cooperates with leading professors, including I.E. Tyurin (vice-president of the Russian Association of Cardiology), G.G. Karmazanovsky (vice-president of the Russian Society of Roentgenologist and Radiologists) and N.V. Nudnov (co-chairman of the CT and MRI section of the Moscow Society of Radiologists).

Expert Institute provides quality practice-oriented education.

More than 750 doctors have passed the full training cycle at the institute, and more than 6 thousand doctors from all over Russia have attended qualification courses.

We are open, we train everyone. Moreover, now on the basis of the Institute, a Unified Center for Remote Description has been created: we are ready to provide assistance to public and private clinics that do not yet have sufficiently qualified doctors.

In 2016, radiologists of the MRT Expert network created the first self-regulatory organization on a professional basis, the Association of MR Diagnostics Doctors.

The market in Russia is very capacious. And we believe that the general increase in the level of specialists in the market and its

development in general only play into our hands. We see competition in our own way and live in the paradigm "The pie is big, it is enough for everyone!". Trying to detain competitors, to hide knowledge is not our strategy. We strive to develop the market and develop ourselves! Continuous development and adaptation to all changes is one of the fundamental principles of our company.

– But there was also a second point of competence, which was also a risk identified in the first years: technical support for the smooth operation of centers?

– When a medical center provides a single service, having one source of revenue – an MRI machine, ensuring its continuous operation becomes a priority.

In 2008–2010, not a single vendor was ready to take on ensuring minimum equipment downtime. Therefore, in 2009, the company began to develop its own engineering service.

Now, under the brand name Technomed Expert, it provides an indicator of work efficiency – no more than 36 hours of downtime per one unit of heavy equipment per year. This is an absolute record: the average level in Russia is more than 30 days.

From 2009 to 2015, the engineering service was only a cost center for us, providing a full range of works on the maintenance and service of medical equipment installed in the medical centers of the network, as well as its design and installation in new centers that are opening. And since 2016, it is a "mature" division, the formed competence center Technomed Expert, which has all the necessary divisions, began to provide services to state and third-party private medical centers. Now it is already a commercial division and another profit center in the group of companies. Today, the engineering service has more than 130 engineers providing connection, installation and maintenance of equipment; technological center with an area of 2500 sq. meters, located in Lipetsk, which includes design, production and logistics services, training and consulting centers, etc.

– How did the second line of business in the company's strategy – multidisciplinary centers under the Klinika Expert brand, appear in 2015?

– The decision to start developing this area was made based on the results of an internal strategic session.

The private healthcare industry in Russia is quite young. Private cosmetology, dentistry and diagnostics began to develop earlier, and multidisciplinary polyclinics appeared only in the early 2000s. This was due to the growing confidence of Russian citizens in private medicine. The more private medical centers and clinics appeared, the more patients began to trust them. Yes, the patient pays in them, but they can definitely ask for the quality of care and for the service.

Since 2014, public healthcare has also begun to develop paid services, but, unfortunately, in my opinion, they were not always correctly integrated into the overall system and process of working with patients. As a result, the patient often does not understand what exactly he or she pays for in state clinics, in which cases they are entitled to receive help for free, and when to pay. Well, if we talk about patient orientation and quality of service, state clinics have started working in this direction only recently. That is why, despite the fact that at that time the country was going through an economic crisis and the population's ability to pay seemed to be falling, the outflow of patients to private clinics became obvious. And we decided that these are unconditional prerequisites for a new project!

Having worked out a model for scaling diagnostic centers, creating centers of expertise and a management team, we began to develop and implement a project to create a network of clinics under the Klinika Expert brand. And again, the task for the first three years was "to work out pilot projects", because at the heart of this are different principles of promotion and a management model. The clinic provides a full cycle of medical services, from diagnostics to all types of treatment. The first clinics were created in the regions of our presence, where our "diagnostic core" had already existed and teams had been formed, and patients and doctors knew us. The first four clinics were opened in Tver, Voronezh, Kursk and Tula.

They did not imply the presence of a hospital and surgery: we tried to work out the outpatient model and only then move to another level. But initially we knew that then a full cycle would be needed – a polyclinic, diagnostics, hospital and surgery.

We moved to the next stage in 2017, and in 2018 we opened the first such project in Irkutsk: 6,000 sq. meters, a full range of polyclinic services, a very good diagnostic base, a hospital with 50 beds and 5 modern operating rooms. At the moment, we are expanding the network of full-profile clinics and are already implementing projects to open additional departments with surgery in Perm, Tver, Khabarovsk.

– The group of companies currently employs over 2,800 employees. In one of your interviews, you said: "It is important that the people working in the company share its values." What methods can be used to achieve this when it is not about a small team, but about thousands of employees? And what are the values in the case of the group of companies Expert?

– Corporate values are a very important component of any team, and their formation is a complex and time-consuming process. Because this is not what is written on a piece of paper and hung over the desktops!

These are attitudes, beliefs, line of thought and actions of employees. Such values are formed at the core of the company and are transmitted to the entire team.

We regularly hold internal sessions, where we work out our actions and note where we are strong and what needs to be strengthened. In the framework of one of them the abbreviation “DOZOR” was developed:

Trust (“Doverie”) – open, honest, respectful behavior in the interests of oneself and others.

Responsibility (“Otvetstvennost”) – willingness to be responsible for the choice of action or inaction.

Caring (“Zabota”) – willingness to offer help and resolve a difficult situation, for example, when a patient is late and the working day ends, without looking at the clock, conduct an examination and issue him or her a conclusion.

Optimism and positive – accept reality as the confidence that you can do everything that you believe in!

Development (“Razvitie”) – willingness to develop and learn, so as not to stop and be better than yourself of yesterday!

These are the values, the qualities that we show and want them to be manifested by each of us – from the board of directors to ordinary employees in their workplaces.

We believe that we are building the largest private medical company in Russia, which will be loved by our patients and employees and which the national healthcare will be proud of.

– What other strategic tasks do you set for yourself, in addition to developing people in the company and scaling the business?

– We will have to work hard on one of these tasks in the coming years. Now in Russia there is a very clear distinction between private and public medicine. But the last ten years, the private health care industry, regardless of all crises, has been very actively developing. And, according to BusinesStat, the number of private organizations already exceeds the number of state-owned organizations! (According to BusinesStat 2018, there were more than 23 thousand private legal entities and less than 20 thousand state-owned medical institutions in the country.)

As an industry representative, I am convinced that private medicine is an essential element of the national health care system.

But, unfortunately, for the Ministry of Health of the Russian Federation, private medicine still exists “conditionally”. Until today, all key indicators for the available resources, types, volumes of medical care, provided medical services are based on statistical data collected and formed by the Ministry of Health solely on the basis of information provided by state healthcare facilities. Information on key indicators in the private sector of health care is still not collected by anyone and is not taken into account anywhere.

This leads to the fact that the state represented by the Ministry of Health of the Russian Federation, the Government of the Russian Federation and the Administration of the President of the Russian Federation does not see the complete picture of the work of the healthcare sector. Consequently, conclusions about the availability and satisfaction of the population with medical care, the equipment of medical institutions and the number of medical services provided per population cannot be correct and objective for use in the development of state projects and federal programs. This, in turn, can lead to incorrect management decisions and irrational spending of budget funds.

Therefore, I believe that at the moment the state is in dire need of collecting and systematizing data in the field of health care, not only in the state, but also in the private segment.

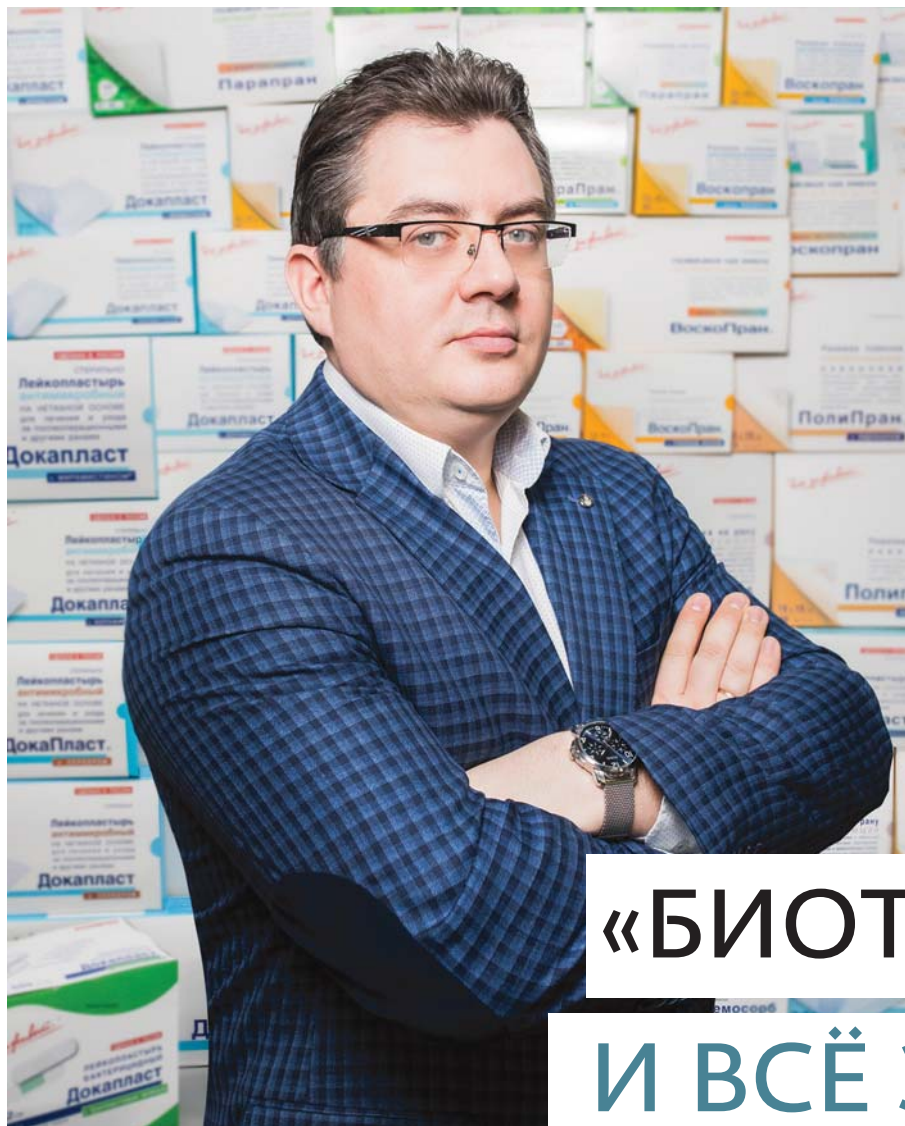
And for the next few years, we set ourselves the strategic task of creating a unified national health system with the participation of the private sector.

At the same time, for the state, the advantages of a unified health care system will be a decrease in the budgetary burden by reducing capital investments in the construction, repair and equipment of medical institutions, as well as a decrease in current expenses for the maintenance of medical institutions.

Our goal is to blur the boundaries between private and public health care and contribute to the formation of a unified national health system. Both patients and the state will benefit from this!

**Interviewed
by Elena Alexandrova**





«БИОТЕКФАРМ», И ВСЁ ЗАЖИВЁТ!

НОВЫЕ ПЕРЕВЯЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ: СДЕЛАНО В РОССИИ!

Компания «Биотекфарм» разрабатывает, производит и реализует современные перевязочные средства: ранозаживляющие, кровоостанавливающие, фиксирующие.

Созданная в 2000 году, сначала она работала на съёмных площадях и небольшом количестве оборудования. Сейчас компании принадлежит завод «Новые перевязочные материалы», расположенный в Подмоскovie, под Хотьково. Мощности производства растут, в том числе и благодаря поддержке Минпромторга.

Компания гордится широтой своего ассортимента под торговой маркой «Всё заживёт!». Он включает огромный спектр средств для заживления разных типов и состояний ран: воспалённых, заживающих, хронических, острых.

На счету ООО «Биотекфарм» – целый ряд инновационных перевязочных средств отечественной разработки.

Почему же этими средствами пользоваться разумнее и даже выгоднее, чем марлевым бинтом и мазью, как привыкли многие наши сограждане по старинке?

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

Повязки производства ООО «Биотекфарм», благодаря инновационным разработкам компании, препятствуют вторичному инфицированию, хорошо моделируются на любом участке тела, обладают хорошим дренажным эффектом, защищают рану от механического и химического раздражения, обеспечивают атравматичность из-за низкой адгезии к раневой поверхности, легко комбинируются между собой, сокращают количество перевязок, упрощают процесс перевязки и экономят время персонала.

В КОНТАКТЕ С УЧЁНЫМИ И ВРАЧАМИ-ПРАКТИКАМИ

Всю свою продукцию «Биотекфарм» создаёт с учётом комментариев и поже-

Знаете ли вы, что такое бурдонет, турунда, линт, корпия? Если вы не историк медицины – вряд ли. А обозначают эти ныне забытые слова перевязочный материал: разделённую на нити ветошь, которую применяли со Средневековья вплоть до Первой мировой. Потом корпию сменили бинты. Когда-то на очередной шаг прогресса в области перевязочных средств ушли столетия. В наше время на это иногда нужны месяцы, если не недели! И возможно, через пару поколений слово «бинт» известно будет лишь историкам медицины. Но если в развитых странах уже только в 15% перевязок используются марля и бинты, а в остальных случаях – современные перевязочные средства, то в России ситуация прямо противоположная.

«А ведь для больных этот дедовский способ означает: неэффективно, больно, долго и даже экономически невыгодно!» – уверен исполнительный директор компании «Биотекфарм» Александр Герштейн.

лений ведущих врачей – специалистов в своих областях.

Например, повязки «ВоскоПран» сначала выпускались одной степени жёсткости, но специалисты «Биотекфарм» обратились к комбустиологам (специалистам ожоговой медицины), которым они очень нужны. И те высказали специфические пожелания относительно жёсткости.

– И мы сделали то, что им необходимо, – вспоминает Александр Юрьевич. – То, что можем изменить в лучшую сторону, мы меняем. Однако мнение одного специалиста не становится «руководством к действию», а лишь даёт нам повод задуматься. Мы делаем образец, рассылает врачам: у нас в базе больше ста специалистов. И если большинство отзывается об изменении положительно, запускаем опытную партию, отработываем, перепроверяем. У нас работает своя сертифицированная лаборатория, а в штате компании – доктор и кандидаты наук. Мы сотрудничаем с МГУ, СПУ, Текстильным институтом. Научная база у «Биотекфарм» солидная!



«ХИТОПРАН» – ЭТО ХИТ!

Отдельной статьи заслуживает практически каждая из разработок «Биотекфарм». Но в рамках одной публикации рассказать подробно обо всех невозможно. Остановимся на некоторых.

Одна из инновационных разработок предприятия – «ХитоПран». Это не просто раневое покрытие, а уникальный биопластический материал из нановолокон хитозана, полимер XXI века.

Нановолокна в «ХитоПране» имеют диаметр 300-500 нм, поэтому там много сайтов для адгезии клеток, а покрытие отличается пластичностью.

«ХитоПран»:

- обеспечивает морфологическое сходство с тканями реципиента (попросту говоря, он «похож на кожу»);
- обеспечивает заданный период биодеградации;
- поддерживает ключевые физико-химические параметры газообмена и гидробаланса («дышит»);
- защищает рану от инфицирования;
- создаёт оптимальные условия для адгезии, миграции и пролиферации клеток.

Покрытие обладает биodeградируемыми и биосовместимыми свойствами, гемостатической и антибактериальной активностью, связывает матриксные металлопротеиназы, губительные для заживления.

«ХитоПран» лечит и рассасывается или образует корочку, под которой активно идёт эпителизация. Для лечения раны в среднем требуется 1-2 перевязки.

«ХитоПран» в ряде случаев заменяет аутодермопластику: рану можно вылечить консервативно там, где ранее была бы нужна операция.

В сравнительных клинических исследованиях показано, что лучший мировой продукт в нише Suprathel и «ХитоПран» имеют одинаковую клиническую эффек-

тивность, сходные технологии, показания и противопоказания к применению. Но показания у «ХитоПрана» шире!

При этом 1 см² «ХитоПрана» в 15 раз дешевле функционального аналога Suprathel и в 5 раз дешевле, чем G-Derm.

Среди сфер применения «ХитоПрана»: ожоги, трофические и диабетические язвы, пролежни, донорские раны, раны на фоне онкозаболевания, вялогранулирующие раны, любые чистые раны у детей и пожилых.

«ХитоПран» – будущее, которое в ведущих больницах уже наступило!

«ВОСКОПРАН»: ЦЕЛИТЕЛЬНАЯ СИЛА ВОСКА

Повязка «ВоскоПран» представляет собой среднеячеистую полиэфирную сетку с размером ячеек 1,5 x 1,5 мм, устойчивую к действиям биологических жидкостей и не оставляющую в ране волокон.

Повязка содержит очищенный пчелиный воск.

Гидрофобные свойства воска обеспечивают дренажный эффект: содержимое раны выталкивается во вторичную повязку. Повязка не прилипает к ране, что обеспечивает атравматичность перевязок. Натуральный воск обладает также бактерицидным и смягчающим действием.

«ВоскоПран» позволяет использовать любую мазь.

При размягчении воска лекарственные вещества высвобождаются постепенно, обеспечивая пролонгированное действие.

На 2 и 3-й стадиях раневого процесса повязка воспринимается как биологический струп и способствует образованию эпителия.

Свои достоинства и преимущества имеют и тонкая прозрачная полимерная плёнка «ПолиПран», и парафиновая повязка «ПараПран», и гидрогель «ГелеПран», и двусторонняя атравматичная сетка «ГемоСорб», и микросетка «МедиСорб», и пластырные повязки для послеоперационных ран «ДокаПласт», и фиксирующие повязки «РолеПласт», и кровоостанавливающие повязки «Элларга», и другая продукция «Биотекфарм».

Такие продукты нельзя назвать абсолютно уникальными, подобные им выпускаются в мире, но изделия иностранного производства обойдутся пациенту намного дороже. Здесь важно соотношение «цена – качество». Качество держится на уровне, но цены доступней, чем на хорошую импортную продукцию.

И потребители ценят продукцию «Биотекфарм», судя по росту продаж!

КЛИЕНТЫ – КТО?

Основной потребитель продукции «Биотекфарм» – госучреждения. Её изначально создавали для использования врачами,



скажем, в послеоперационный период или для лечения хронических ран. Продукция компании применяется в ведущих российских ЛПУ, таких как Институт хирургии им. А. В. Вишневского, НИИ СП им. Н. В. Склифосовского, ГКБ им. С. П. Боткина, ГКГ МВД России, Госпиталь им. П. В. Мандрыка, 3 ЦВКГ им. А. А. Вишневского, Главный клинический военный госпиталь ФСБ и многие другие.

Но есть у компании и аптечные продажи, и пациент, находящийся на амбулаторном лечении, без проблем может купить необходимые средства в аптеке или заказать в интернете и получить по почте. Работает и свой интернет-магазин «СтопРана» (StopRana). У компании большая сеть дистрибьюторов.

И за последние три года продажи демонстрируют рост на 20% в год, в среднем.

А ВЕДЬ – ДЕШЕВЛЕ!

То, что пользоваться инновационными повязками удобнее и разумнее, чем марлевым бинтом и мазью, кажется, ни у кого не вызывает сомнений. Но неужели это ещё и дешевле?

Легко проверить!

Вот стоимость перевязки с использованием традиционных перевязочных материалов, включая стоимость перекиси водорода, стерильной марлевой салфетки, первичной марлевой повязки с мазью

«Левомеколь», вторичной сорбирующей марлевой повязки, а также фиксации стерильным марлевым бинтом. Стоимость одной перевязки «выливается» в 300 с лишним рублей.

Требуется подготовка перевязочного материала: медсестра готовит укладку бикса на его стерилизацию и доставку. Стоимость манипуляции (с учётом расходных материалов на стерилизацию) – 131 рубль.

В процессе задействованы хирург, перевязочная сестра, постовая медицинская сестра, санитарка. Время одной перевязки – 30 минут. Стоимость рабочего времени персонала – 175 рублей.

Итоговая стоимость одной перевязки – более 550 рублей, периодичность – раз в сутки. Так что стоимость 10-дневного курса лечения, внимание, более 5500 рублей. Недешёвый получается бинтик!

Рассмотрим финансовую эффективность использования продукции «Биотекфарм». Технология перевязки с её использованием: обработка раны раствором перекиси водорода, «осушение» стерильной марлевой салфеткой, первичная повязка «ВоскоПран» с мазью «Левомеколь», вторичная сорбирующая повязка «МедиСорб», фиксация пластырем «РолеПласт» (10 x 10 см). Стоимость материалов для одной перевязки – 270 рублей.

В процессе задействованы хирург, перевязочная сестра, санитарка. Время

одной перевязки – 15 минут. Стоимость рабочего времени – 53 руб. Предварительная подготовка перевязочного материала не требуется: повязки стерильны.

Общая стоимость одной перевязки – 337 рублей, периодичность – раз в 3-4 суток. Стоимость 10-дневного курса – около 1350 рублей!

Впечатляет, правда?

«БИОТЕКФАРМ»: «СДЕЛАНО В РОССИИ»

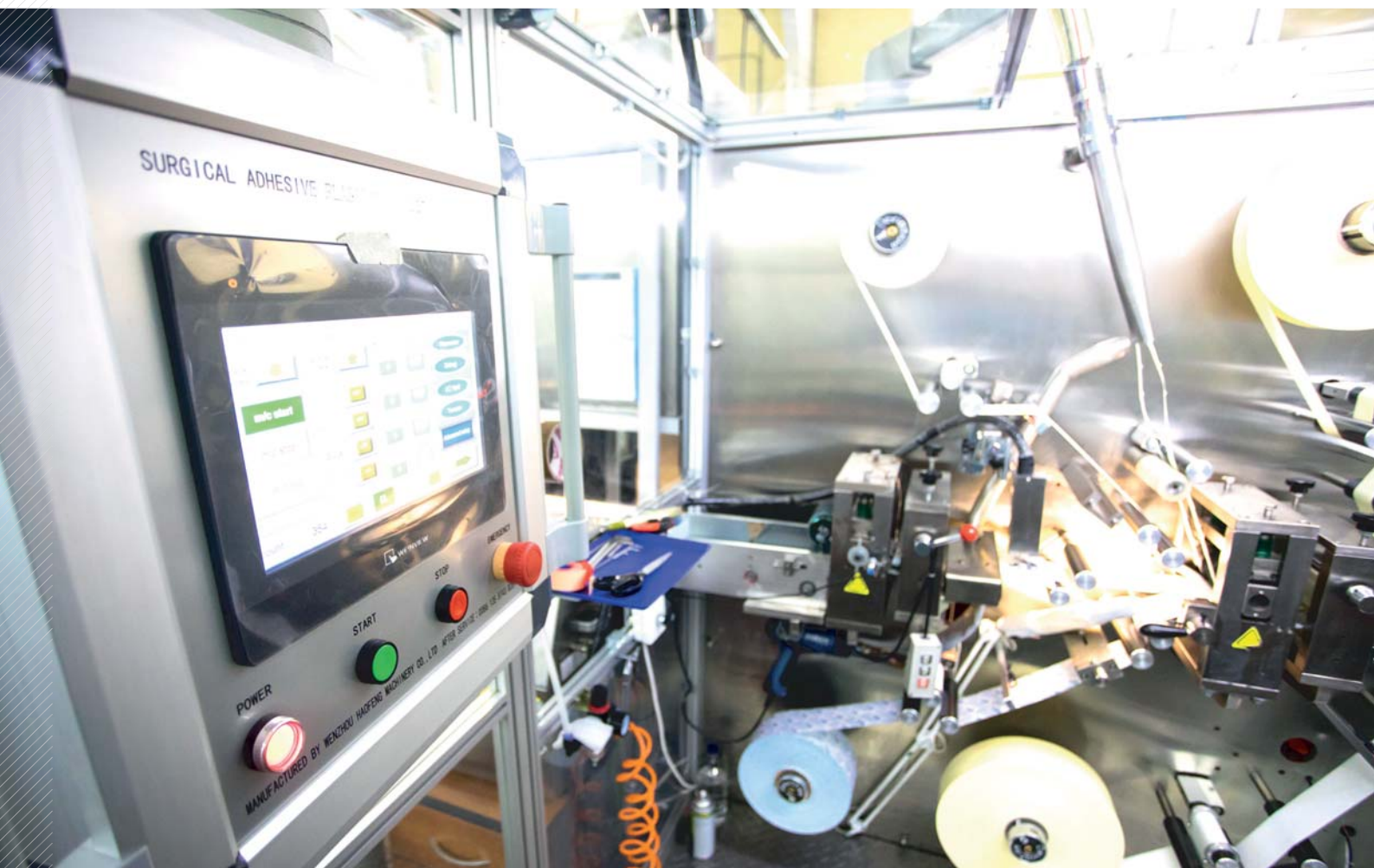
В недалёком будущем «Биотекфарм» планирует стать как минимум лидером российского рынка!

А максимум – выйти на экспорт, составив адекватную конкуренцию производителям подобной продукции в странах Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока, Африки.

У фирмы уже подписано два меморандума с африканскими странами, есть проект контракта с Вьетнамом. Планируют в компании производить продукцию и для иностранных заказчиков под их торговыми марками.

– Мы хотим собственным примером доказать, – подчёркивает Александр Герштейн, – что маркировка «Сделано в России» означает качественный и инновационный продукт по адекватной цене!

Подготовила Елена Александрова





BIOTEKFARM

AND EVERYTHING WILL HEAL UP!

Do you know what a wick drain, turunda, and lint is? You probably don't know it if you are not a medical historian. And these now forgotten words designate dressing material: a rag divided into threads, which was used from the Middle Ages until the First World War. Then the lint was replaced with bandages. Each next step of progress in the field of dressings used to take centuries. Nowadays, this sometimes takes months, if not weeks! And perhaps in a couple of generations the word "bandage" will be known only to medical historians. But if in developed countries already only 15% of dressings use gauze and bandages, and in other cases – modern dressings, then in Russia the situation is exactly the opposite. "But for patients this old-fashioned way means: ineffective, painful, long and even economically unprofitable treatment!", says the executive director of Biotekfarm Alexander Gershtein.

NEW DRESSINGS: MADE IN RUSSIA!

Biotekfarm develops, manufactures and sells modern wound healing, hemostatic, and fixing dressings.

Created in 2000, it initially worked in rented areas and with a small amount of equipment. Now the company owns the plant Novyye Perev'yazochnyye Materialy, located in the Moscow region, near Khotkovo. Production capacities are growing, including thanks to the support of the Ministry of Industry and Trade.

The company is proud of the breadth of its assortment under the trademark «Всё заживёт!» ("Vse Zazhivet!") [translated as: "Everything will heal!"). It includes a huge range of remedies for healing different types and conditions of wounds: inflamed, healing, chronic, acute.

Biotekfarm LLC has a number of innovative domestic dressings.

Why is it wiser and even more profitable to use these means than a gauze bandage and ointment, as many of our fellow citizens are accustomed to in the old-fashioned way?

HOW IT WORKS?

The dressings produced by Biotekfarm LLC, thanks to the company's innovative developments, prevent secondary infection, are well modeled on any part of the body, have a good drainage effect, protect the wound from mechanical and chemical irritation, provide atraumaticity due to low adhesion to the wound surface, can be easily

combined between themselves, reduce the number of dressings, simplify the dressing process and save time.

IN CONTACT WITH SCIENTISTS AND MEDICAL PRACTITIONERS

Biotekfarm creates all its products taking into account the comments and wishes of leading doctors – specialists in their fields.

For example, VoscoPran dressings were initially produced in the same degree of rigidity, but Biotekfarm specialists turned to combustiologists (specialists in burn medicine) who really needed them. And they expressed specific wishes for rigidity.

"And we created what they needed," recalls Mr. Gershtein. "What we can change for the better, we change. However, the opinion of one specialist does not become a "guide to action", but only gives us a reason to think. We make a sample, send it to doctors: we have more than a hundred specialists in our database. And if the majority responds positively to the change, we launch an experimental batch, work it out, double-check it. We have our own certified laboratory, and our staff includes doctors and candidates of sciences. We cooperate with Moscow State University, SPU, Textile Institute. Biotekfarm has a solid scientific base!"

HITOPRAN IS A HIT!

Almost every Biotekfarm product deserves a separate article. But within the framework of one publication it is impossible to tell in



detail about all of them. Let's dwell on a few.

One of the innovative developments of the enterprise is HitoPran. This is not just a wound covering, but a unique bioplastic material made of chitosan nanofibers, a polymer of the 21st century.

Nanofibers in HitoPran have a diameter of 300-500 nm, so there are many sites for cell adhesion, and the coating is plastic.

HitoPran:

- provides morphological similarity with the tissues of the recipient (simply put, it "is like the skin");
- provides a predetermined period of biodegradation;
- maintains key physical and chemical parameters of gas exchange and hydrobalance ("breathes");
- protects a wound from infection;
- creates optimal conditions for cell adhesion, migration and proliferation.

The coating has biodegradable and biocompatible properties, hemostatic and antibacterial activity, binds matrix metalloproteinases, which are detrimental to healing.

HitoPran heals and dissolves or forms a crust, under which epithelization is actively taking place. On average, 1-2 dressings are required to heal a wound.

In a number of cases HitoPran replaces autodermoplasty: the wound can be cured conservatively where surgery would have been needed earlier.

Comparative clinical studies have shown that the best world product in the niche Suprathel and HitoPran have the same clinical efficacy, similar technologies, indications and contraindications for use. But the HitoPran can be used in wider a wide range of cases!

At the same time, 1 cm² of HitoPran is 15 times cheaper than the functional analogue of Suprathel and 5 times cheaper than G-Derm.

HitoPran can be used to treat burns, trophic and diabetic ulcers, bedsores, donor wounds, wounds against the background of cancer, poorly granulating wounds, any clean wounds in children and the elderly.

HitoPran is the future that has already arrived in leading hospitals!

VOSCOPRAN: THE HEALING POWER OF WAX

The VoscoPran dressing is a medium-mesh polyester mesh with a cell size of 1.5 x 1.5 mm, resistant to biological fluids. It does not leave fibers in the wound.

The dressing contains refined beeswax.

The hydrophobic properties of the wax provide a drainage effect: the contents of the wound are pushed into the secondary dressing. The dressing does not stick to the

wound, which ensures that the dressings are atraumatic. Natural wax also has antibacterial and emollient properties.

VoscoPran allows using any ointment.

When wax softens, medicinal substances are released gradually, providing a prolonged action.

At the 2nd and 3rd stages of the wound process, the dressing is perceived as a biological scab and promotes the formation of the epithelium.

The thin transparent polymer film PolyPran, and the paraffin dressing ParaPran, and the hydrogel GelPran, and the bilateral atraumatic mesh GemoSorb, and the micro mesh MediSorb, and the bandages for postoperative wounds DokaPlast, and fixing dressings RolePlast, and hemostatic dressings Ellarga, and other products of Biotekfarm have their own advantages and benefits.

Such products cannot be called absolutely unique, products similar to them are produced in the world, but foreign-made analogues will cost the patient much more. The price-quality ratio is important here. The quality is kept at the level, but the prices are more affordable than for good imported products.

Judging by the sales growth consumers appreciate Biotekfarm products!

WHO ARE THE CLIENTS?

The main consumer of Biotekfarm products is government agencies. It was originally created for use by doctors, say, in the postoperative period or for the treatment of chronic wounds. The company's products are used in leading Russian hospitals, such as the Institute of Surgery named after Vishnevsky, St. Petersburg Research



Institute named after Sklifosovsky, Botkin GKB, GKG Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation, Mandryka Hospital, 3 Central Military Clinical Hospital named after Vishnevsky, the Main Clinical Military Hospital of the FSB and many others.

But the company also has pharmacy sales, and a patient undergoing outpatient treatment can easily buy the necessary dressings at a pharmacy or order them on

secondary absorbing gauze dressing, and fixation with sterile gauze bandage. The cost of one dressing is more than 300 rubles.

The preparation of the dressing is required: the nurse prepares the dressing, conducts its sterilization and delivery. The cost of manipulation (including consumables for sterilization) is 131 rubles.

The process involves a surgeon, a dressing nurse, a guard nurse, a nurse. The time

The process involves a surgeon, a dressing nurse, a nurse. The time of one dressing is 15 minutes. Working time cost – 53 rubles. No preliminary preparation of the dressing is required: the dressings are sterile.

The total cost of one dressing is 337 rubles, the frequency is every 3-4 days. The cost of a 10-day course is about 1350 rubles!

Impressive, right?



the Internet and receive them by mail. There is also its own online store StopRana. The company has a large network of distributors.

And over the past three years, sales have been growing by 20% per year, on average.

AND IT'S CHEAPER!

The fact that it is more convenient and wiser to use innovative dressings than a gauze bandage and ointment seems to be beyond doubt. But is it really even cheaper?

Easy to check!

Here are the cost of dressing using traditional materials, including the cost of hydrogen peroxide, sterile gauze, primary gauze dressing with Levomekol ointment,

needed for one dressing is 30 minutes. The cost of staff time is 175 rubles.

The total cost of one dressing is more than 550 rubles, the frequency is once a day. So, the cost of a 10-day course of treatment, attention, is more than 5500 rubles. It turns out to be an expensive bandage!

Let's consider the financial efficiency of using Bioteckfarm products. Dressing technology with its use: wound treatment with hydrogen peroxide solution, "draining" with a sterile gauze napkin, VoscoPran primary dressing with Levomekol ointment, MediSorb secondary sorbent dressing, fixation with RolePlast plaster (10 x 10 cm). The cost of materials for one dressing is 270 rubles.

BIOTEKFARM: "MADE IN RUSSIA"

In the near future, Bioteckfarm plans to become at least the leader of the Russian market!

And the maximum is to go for export, making up adequate competition for manufacturers of similar products in the countries of Southeast Asia, the Middle East, and Africa.

The company has already signed two memorandums with African countries, and has a draft contract with Vietnam. The company plans to manufacture products for foreign customers under their trademarks.

"We want to prove by our own example that the "Made in Russia" label means a high-quality and innovative product at an adequate price!"

Prepared by Elena Alexandrova



«ГЕМОТЕСТ»:

Современную медицину трудно представить без лабораторной диагностики: сегодня абсолютное большинство диагнозов ставится с учётом результатов анализов. Тысячелетиями врачи опирались лишь на свой опыт и интуицию при постановке диагноза, но всё изменилось в XVII веке, когда голландский учёный Антони ван Левенгук улучшил микроскоп до возможности увидеть одноклеточные организмы. Благодаря своему изобретению Антони сделал массу поразительных открытий: он описал инфузории, бактерии, дрожжи, разглядел строение мышечных волокон и хрусталика глаза, чешуйки эпидермиса. Он же впервые обнаружил эритроциты, лейкоциты и тромбоциты в крови, более того — понял, что их соотношение и поведение разнятся у разных людей. С этого момента начался переворот в медицине. Сегодня лабораторная диагностика востребована во всём мире, и с каждым годом она становится доступнее для россиян. Важную роль в этом играет одна из крупнейших компаний на рынке лабораторной диагностики — «Гемотест». Мы побеседовали с её директором по франчайзингу Светланой Василенко.

выполняя важнейшую миссию

— Светлана Александровна, компания «Гемотест» была основана в 2003 году, а сегодня в дружной семье бренда работает свыше 700 лабораторий более чем в 300 городах. То есть арифметически в каждом третьем городе России есть лаборатория «Гемотест». В чём секрет такого успеха?

— Грамотное управление, профессиональная команда, отстроенные бизнес-процессы — наш секрет успеха. Мы никогда не останавливаемся на достигнутом. Постоянно ставим себе новые амбициозные цели и достигаем их.

Благодаря этому на сегодняшний день компания представлена на всей территории Российской Федерации и начала экспансию в другие страны. Наши отделения открыты во всех федеральных округах РФ, от Калининграда до Южно-Сахалинска. Более того, уже работают отделения в Киргизии.

У нас большие планы по развитию сети на ближайшие годы. Мы стремимся к тому, чтобы услуги качественной лабораторной диагностики мирового уровня стали доступны всем жителям Российской Федерации и Киргизии.

— Безусловно, среди составляющих вашего успеха — корпоративные ценности компании. Расскажите, пожалуйста, о них и о том, обязаны ли их соблюдать ваши многочисленные франчайзи.

— Честность, открытость, надёжность и поддержка партнёров во всём — это главные ценности, которые мы закладываем в отношения с нашими партнёрами-франчайзи. С момента первой встречи и на протяжении всей последующей деятельности мы работаем по чётко сформированным правилам, стандартам и финансовым взаимоотношениям. Это позволяет партнёру правильно планиро-

вать свою работу, получать ожидаемый прогнозируемый результат и доход.

Получая именно то, что ожидали, партнёры не испытывают разочарования. Более того, они приобретают уверенность в надёжности и устойчивости бизнеса вместе с нами и масштабируют его, открывая новые отделения.

— В чём миссия компании «Гемотест»?

— Наша миссия — обеспечить качественной лабораторной диагностикой мирового уровня всё население Российской Федерации. Сегодня мы начинаем распространять эту миссию и на страны Центральной Азии. Мы хотим, чтобы каждому человеку в регионе присутствия «Гемотеста» были доступны качественные лабораторные услуги, позволяющие ему получить полную информацию о состоянии своего здоровья и правильно поставить диагноз в случае необходимости.

— Последние месяцы «Гемотест» у всех на устах благодаря тому, что компания первой в России начала брать анализы на коронавирусную инфекцию. А сейчас вы предлагаете такую услугу, как коллективная диагностика, что особенно актуально из-за начала учеб-

ного года. Есть ли статистика, сколько россиян уже сдало тест на коронавирус в лабораториях «Гемотеста»? И сколько процентов населения России, по результатам ваших исследований, новой инфекцией уже переболело?

— Действительно, мы первыми включились в диагностику коронавирусной инфекции у населения РФ. Оперативно наладили поставку реагентов, перестроили технологическую базу, расширили ПЦР-лабораторию, увеличив её мощность, расширили штат сотрудников.

Параллельно подключили лабораторные отделения Москвы и Подмосковья. Для этого обучили персонал правилам и стандартам работы в условиях пандемии, обеспечили сотрудников средствами индивидуальной защиты, выполнили все требования Роспотребнадзора для работы с новой инфекцией, разделили потоки пациентов, посещающих наши отделения.

Мы всегда готовы к вызовам времени: постоянно совершенствуем бизнес-процессы и обновляем технологическую базу, используем инновационные технологии в своей работе. Таким вызовом стала ситуация с пандемией. И сегодня благодаря отлаженной работе нашей команды диагностика коронавирусной инфекции доступна практически во всех городах присутствия компании.

Эта услуга востребована в большом объёме. Наша статистика по выявляемости новой коронавирусной инфекции аналогична официально публикуемой статистике, но при этом мы замечаем некоторые особенности обнаружения вируса.

Мы отметили, что в одних регионах выявляемость коронавируса больше, чем в других. Скорее всего, это связано с менталитетом: северяне более дисциплинированы, в том числе и в соблюдении мер самоизо-



ляции, что отражается на статистике заболеваемости. Южане более общительны, не всегда соблюдают рекомендованную социальную дистанцию, и выявляемость заболеваний в этих регионах немного выше.

– Мне всегда было интересно: что после сдачи анализа происходит с пробиркой? Где и как изучается её содержимое? Можете ли вы в случаях с удалёнными регионами отвечать за точность анализа?

– Мы гарантируем высокое качество выполнения исследований. И качество не зависит от региона. В какое бы лабораторное отделение «Гемотеста» клиент ни пришёл сдавать анализы, биоматериал доставляется в нашу лабораторию, где и выполняются все исследования.

Это стало возможным благодаря развитию информационно-технологической и логистической баз компании. Если пациент в Южно-Сахалинске или Якутии сдаёт биоматериал, уже во время оформления лаборатория видит заказ в информационной системе и знает, откуда к нам «прилетит» пробирка с биоматериалом и на какое исследование.

Результаты исследований загружаются в нашу информационную базу и отправляются на электронную почту пациента. Если пациенту необходимо получить результаты на бумажном носителе, он может прийти в любое наше лабораторное отделение и распечатать их. У каждого пациента есть личный кабинет на сайте, где он может просматривать все свои результаты.

– Семнадцать лет назад конкурентов было меньше, чем сейчас. В чём конкурентные преимущества лабораторий «Гемотеста»? И как вы относитесь к конкуренции?

– Конкуренция отлично стимулирует и заставляет развиваться!

У нас мощнейшая технологическая база, представленная пятью профильными лабораториями, и оборудование, которого нет у конкурентов. Проведено более 3000 исследований.

Мало конкурентов, кто способен предложить пациентам такие же возможности диагностики. При этом все 755 наших отделений предоставляют полный перечень услуг.

Кроме того, мы предлагаем диагностику по разумной цене, учитывая платёжеспособность населения в регионе присутствия.

Мы не боимся конкуренции, так как оказываем услуги качественно и своевременно. Если клиент обратился к нам, он практически всегда становится лоялен к бренду и обращается к нам вновь.

– Наш номер называется «Инновации в медицине». В вашем случае тему лабораторные исследования, методики и оборудование, а также обучение



персонала и франчайзи. Расскажите, что из нового вы внедряете в этих направлениях? Доходят ли инновации до самых отдалённых ваших точек?

– «Гемотест» поддерживает качество в каждом своём подразделении и лабораторном отделении, без исключения. Мы постоянно совершенствуем технологическую базу, отслеживаем инновации и внедряем их, вводим новые исследования и методики работы.

Например, в прошлом году мы частично перенесли методики обучения в онлайн. У нас есть информационная платформа Teachbase с разнообразными вебинарами, игровыми кейсами, тестированиями. Внедряя новые исследования и комплексы, мы готовим персонал. Записываем обучающий видеоматериал, чтобы сотрудники знали все виды исследований и могли дать профессиональную и квалифицированную информацию нашим пациентам.

Все лабораторные отделения предоставляют стандартизированный высокий уровень сервиса. Мы обучаем наш персонал по единым стандартам, партнёрам дополнительно предлагаем специальную бизнес-программу в нашей «Школе бизнеса Гемотест». Эта система позволяет активно развиваться и сотрудникам, и партнёрам «Гемотеста».

– В связи с пандемией многие компании закрылись, у других – деятельность по открытию новых точек заморожена. Но это, как я понимаю, не ваш случай?

– Да, в августе мы открыли 16 новых лабораторных отделений, из них 14 – по франшизе. На какой-то период наша работа приостанавливалась в связи с пандемией, на настоящий момент процесс восстановлен в полном объёме.

Пандемия ещё раз показала, что открытие бизнеса вместе с нами – надёжный

вариант вложения средств и энергии. Во многих отраслях экономики наблюдается спад, у нас же все отделения продолжили свою работу, а во многих из них увеличились объёмы работ.

Увы, не обошлось без нескольких закрытий на некоторое время, что было связано с приостановкой авиасообщений в отдельных субъектах РФ. Сегодня всё восстановлено и все отделения «Гемотест» работают в штатном режиме.

– За счёт каких российских регионов планируете расширять свою сеть?

– Мы хорошо представлены в центральной части России, в Южном и Северо-Кавказском федеральных округах, а также в Республике Крым. Планируем активное развитие в Приволжском, Дальневосточном, Сибирском, Северо-Западном и Уральском федеральных округах.

– По данным за прошлый год, компания «Гемотест» обслужила 5 миллионов россиян, выполнила свыше 55 миллионов тестов. Можно ли уже говорить о статистике за эти полгода?

– Пока точных цифр нет, но в связи с тем, что мы первые ввели исследования на коронавирус, к нам пришло много клиентов из других лабораторий. Думаю, статистика покажет значительный рост.

– Каковы планы компании?

– Будем продолжать предоставлять качественную лабораторную диагностику жителям Российской Федерации и Киргизии. Планируем открыть лабораторные отделения во всех городах России, чтобы жители нашей большой страны могли получить услуги лабораторной диагностики в шаговой доступности от дома. В общем, будем действовать в соответствии с миссией компании «Гемотест»!

Беседовала Елена Александрова

It is difficult to imagine modern medicine without laboratory diagnostics: today the vast majority of diagnoses are made taking into account the test results. For thousands of years, doctors relied only on their experience and intuition when making a diagnosis, but that all changed in the 17th century when the Dutch scientist Antoni van Leeuwenhoek improved the microscope and was managed to see single-celled organisms.

Thanks to his invention, Antoni made a lot of amazing discoveries: he described ciliates, bacteria, yeast, discerned the structure of muscle fibers and the lens of the eye, scales of the epidermis. He was the first to discover erythrocytes, leukocytes and platelets in the blood, moreover, he realized that their ratio and behavior differ from person to person. A revolution in medicine began from that moment. Today, laboratory diagnostics are in demand all over the world, and every year such tests become more accessible to Russians. An important role in this is played by one of the largest companies in the laboratory diagnostics market – Gemotest. We spoke with its franchising director Svetlana Vasilenko.

GEMOTEST:

undertaking the most important mission

– Mrs. Vasilenko, Gemotest was founded in 2003, and today more than 700 laboratories in more than 300 cities work in the friendly family of the brand. That is, arithmetically, every third city in Russia has a Gemotest laboratory. What is the secret of this success?

– Competent management, professional team, well-established business processes are our secret of success. We never stop there. We constantly set ourselves new ambitious goals and achieve them.

Thanks to this, today the company is represented throughout the entire territory of the Russian Federation and has begun expansion into other countries. Our branches are open in all federal districts of the Russian Federation, from Kaliningrad to Yuzhno-Sakhalinsk. Moreover, we already have branches in Kyrgyzstan.

We have big plans for the development of the network in the coming years. We strive to ensure that world-class high-quality laboratory diagnostics services become available to all residents of the Russian Federation and Kyrgyzstan.

– Certainly, among the components of your success are the corporate values of the company. Please tell us about them and whether your numerous franchisees are obliged to comply with them?

– Honesty, openness, reliability and support of partners in everything – these are the main values that we lay in relations with our franchisee partners. From the moment of the first meeting and throughout the entire subsequent activity, we work according to clearly formed rules, standards and financial relationships. This allows the partner to plan their work correctly, to receive the expected projected result and income.

Partners are not disappointed when they get exactly what they expect. Moreover, they gain confidence in the reliability and sustainability of the business with us and scale the business by opening new branches.

– What is the mission of Gemotest?

– Our mission is to provide the entire population of the Russian Federation with world-class quality laboratory diagnostics. Today we are beginning to extend this mission to the countries of Central Asia. We want every person in the region of Gemotest's presence to have access to high-quality laboratory services that allow them to receive complete information about their health status and make a correct diagnosis if necessary.

– In recent months, Gemotest has been in the spotlight thanks to the fact that the company was the first in Russia to start taking tests for coronavirus infection. And now you offer such a service as “collective diagnostics”, which is especially important

with the beginning of the school year. Is there any statistics on how many Russians have already passed the coronavirus test in Gemotest laboratories? And how many percent of the population of Russia, according to the results of your research, has already had a new infection?

– Indeed, we were the first to engage in the diagnosis of coronavirus infection for the population of the Russian Federation. We promptly set up the supply of reagents, rebuilt the technological base, expanded the PCR laboratory, increased its capacity and staff.

In parallel, the laboratory departments of Moscow and the Moscow region were connected. To do this, we trained the staff on the rules and standards for working in a pandemic, provided employees with personal protective equipment, fulfilled all the requirements of Rospotrebnadzor for working with a new infection, and divided the flows of patients visiting our branches.

We are always ready for the challenges of the time: we are constantly improving our business processes and updating our technological base, using innovative technologies in our work. The pandemic became such a challenge. And today, thanks to the well-functioning work of our team, diagnostics of coronavirus infection is available in almost all cities where the company operates.

This service is in high demand. Our statistics on the incidence of a new coronavirus infection are similar to the officially published statistics, but at the same time we notice some features of the virus's detectability.

We noted that some regions have more coronavirus detection rates than others. Most likely, this is due to the mentality: the



northerners are more disciplined, including in observing self-isolation measures, which is reflected in the statistics of morbidity. Southerners are more sociable and do not always adhere to the recommended social distance, and the detection rate of the disease in these regions is slightly higher.

– I always wondered: what happens to the test tube after the test? Where and how is its content studied? In cases with remote regions, can you be responsible for the accuracy of the analysis?

– We guarantee high quality research. And the quality does not depend on the region. Whichever laboratory department of Gemotest the client comes to take tests, the biomaterial is delivered to our laboratory, where all the studies are performed.

This became possible thanks to the development of the company's information technology and logistics base. If a patient in Yuzhno-Sakhalinsk or Yakutia undergoes testing, during the ordering process, our laboratory already considers the order in the information system and knows where the test tube with the biomaterial will come from and for what research.

The research results are uploaded to our database and sent to the patient's e-mail. If the patient needs to receive the results on paper, they can come to any of our laboratory departments and print them. Each of our patients has a personal account on the website, where they can view all their results.

– Seventeen years ago, there were fewer competitors than now. What are the competitive advantages of Gemotest laboratories? And what do you feel about competition?

– Competition perfectly stimulates and makes you develop!

We have a powerful technological base represented by five specialized laboratories; equipment that competitors do not have; the range of studies is more than 3,000 tests.

Few competitors are able to offer the same diagnostic capabilities to patients. At the same time, all 755 of our branches provide a full range of services.

In addition, we offer diagnostics at a reasonable price, taking into account the paying capacity of the population in the region of presence.

We are not afraid of competition, as we provide services with high quality and on time. If clients turn to us, they almost always become loyal to the brand, and turn to us again.

– This issue is intitled "Innovations in Medicine". In your case, the topic can be divided into two areas: laboratory research, methods and equipment, as well as personnel and franchisee training. Tell us, what novelties are you introducing in these areas? Do innovations reach your farthest branches?



– Gemotest maintains quality in each of its branches and laboratory departments, without exception. We are constantly improving our technological base, tracking innovations and introducing them, introducing new research and working methods.

For example, last year we partially transferred our teaching methods to online. We have the Teach Base information platform with a variety of webinars, cases, and tests. Introducing new research, new complexes, we train personnel. We record training videos so that employees know all types of research and can provide professional and qualified information to our patients.

All laboratory departments offer a standardized, high level service. We train our staff according to uniform standards, and we also offer our partners a special business program at our Gemotest Business School. This system allows both employees and partners of Gemotest to develop actively.

– In connection with the pandemic, many companies closed, while others put on hold activities to open new branches. But this, as I understand it, is not your case?

– Yes, in August we opened 16 new laboratory departments, of which 14 were franchised. For some period, our work was suspended due to the pandemic, at the moment this process has been restored in full.

The pandemic has shown once again that starting a business with us is a reliable way to invest money and energy. In many sectors of the economy there is a recession, but in our country all branches continued their work, and in many of them the volume of work increased.

Alas, it was not without several closings for some time, which was associated with the suspension of flights in certain regions of the Russian Federation. Today everything has been restored, and all departments of Gemotest are working as usual.

– Through which Russian regions are you planning to expand your network?

– We are well represented in the central part of Russia, in the South and North Caucasian Federal Districts, as well as in the Republic of Crimea. We are planning active development in the Volga, Far Eastern, Siberian, Northwestern and Ural Federal Districts.

– According to the data for the last year, Gemotest has served 5 million Russians and performed more than 55 million tests. Can we talk about statistics for these six months?

– There are no exact figures yet, but due to the fact that we were the first to introduce research on coronavirus, many clients from other laboratories came to us. I think the statistics will show significant growth.

– What are the company's plans?

– We will continue to provide high-quality laboratory diagnostics to the residents of the Russian Federation and Kyrgyzstan. We plan to open laboratory departments in all cities of our country so that residents of our large country can receive laboratory diagnostics services within walking distance from home. In general, we are going to act in accordance with the mission of Gemotest!

Interviewed
by Elena Alexandrova





Инновационные открытия в медицинской сфере сейчас происходят всё чаще и касаются каждого человека: тут новые методы профилактики и диагностики заболеваний, новые препараты и техника. ООО «Инмед» — одна из компаний, которые производят материалы, используемые в инновационной медицине. Специалисты «Инмед» разрабатывают и производят функциональные материалы на основе полимерных нановолокон для медицинской, химической и текстильной отраслей промышленности. Флагманскими продуктами компании являются медицинские изделия для временной остановки жизнеугрожающих кровотечений и «дышащие» мембраны. Об уникальности продуктов рассказала Евгения Пятунина, кандидат химических наук, руководитель научно-исследовательского центра ООО «Инмед».

МАКСИМАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ В КАЖДОМ ПРОДУКТЕ

– Евгения, каковы основные направления деятельности компании «Инмед»? Вы разрабатываете инновационные материалы или производите?

– Основное направление деятельности нашей компании – разработка и производство нетканых материалов, состоящих из нановолокон природных и синтетических полимеров, с помощью технологии электроформования растворов полимеров.

Уникальные свойства нановолокнистых материалов являются решающим фактором, обеспечивающим их высокую конкурентную способность. Нетканые материалы, состоящие из нановолокон, полученных методом электроформования, применяются в целом ряде областей: медицине, биоинженерии, электронике, текстиле, процессах фильтрации газов и жидкостей, создании композиционных материалов (для армирования полимерных матриц) и т. д.

В настоящее время компания осуществляет производство следующих изделий: местное гемостатическое средство «Гемофлекс®», состоящее из нановолокон хитозана; мембранный материал Trivent® на основе нановолокон поливинилиденфторида. Также ведутся разработки мембранного материала с улучшенными характеристиками, состоящего из нановолокон полиуретана. В перспективе планируем заняться разработкой фильтрующих материалов.

– Можно ли узнать подробнее о производстве мембран? В чём уникальность этого материала?

– Текстильный Trivent® представляет собой трёхслойный материал, состоящий из мембранного материала, закреплённого между слоями лицевой и изнаночной ткани. При этом мембранный материал

образован из полимерных нановолокон и обладает высокими показателями паропроницаемости («дышащие» свойства), водонепроницаемости и ветрозащиты. Слой мембраны играет ключевую роль в создании комфортных эксплуатационных характеристик, что обусловлено уникальностью её структуры: нановолокна образуют систему пор, через которые возможно движение парообразной влаги – это придаёт мембране «дышащие» свойства. Кроме того, наноразмерный диаметр волокон в совокупности с их неупорядоченной, но плотной укладкой позволяет задерживать потоки воздуха и капли воды.

Разработанный мембранный материал сочетает в себе барьерные свойства по отношению к проникновению воды и воздушного потока и свойства беспрепятственного прохождения водяного пара.

– Кто и в каких изделиях использует разные виды ваших мембран?

– Основная сфера использования мембраны Trivent® – создание специальной верхней одежды, обладающей ветрозащитными, водонепроницаемыми и «дышащими» свойствами, которые обеспечивают эффективную защиту от негативного воздействия окружающей среды. В качестве базовой линейки одежды выступают куртки, штаны, костюмы и комбинезоны для активного спорта и отдыха, военной и спортивной экипировки, а также защитная одежда.

Отличительная особенность разработанных текстильных мембранных материалов от известных аналогов – сочетание высоких значений водонепроницаемо-



сти и паропроницаемости, что позволяет создавать комфортные условия для человека в экстремальных климатических условиях.

– «Гемофлекс®» является вашим флагманским продуктом. Расскажите о нём. В чём его особенность?

– ООО «Инмед» является разработчиком и производителем местного гемостатического средства «Гемофлекс®» на основе нановолокон природного полисахарида хитозана, предназначенного для экстренной остановки артериальных, венозных, артериовенозных и капиллярных кровотечений, полученных в ходе различных ранений. Механизм действия осуществляется без участия традиционно известных химических и биологических компонентов, при этом гемостатический эффект достигается за счёт взаимодействия положительно заряженной поверхности хитозана с отрицательно заряженными клеточными мембранами эритроцитов, что приводит к локальной концентрации клеточных компонентов крови и формированию кровяного сгустка.

– Как он используется? В каких условиях была доказана его эффективность?

– В настоящее время имеется значительное количество данных, полученных в ходе эксплуатационных испытаний, подтверждающих высокую эффективность «Гемофлекса®», в том числе поступивших от медицинских подразделений силовых ведомств (Министерство обороны Российской Федерации, Федеральная служ-

ба безопасности Российской Федерации, Министерство внутренних дел Российской Федерации и др.). Кроме того, «Гемофлекс®» прошёл эксплуатационные испытания на станциях скорой медицинской помощи Ленинградской области.

Основными преимуществами средства «Гемофлекс®» являются отсутствие в составе белков животного происхождения, отсутствие воспалительных реакций тканей и термического ожога, атравматичное удаление с раневой поверхности, сохранение целостности кровяного сгустка, низкая стоимость в сравнении с импортными аналогами.

«Гемофлекс®» представляет собой бинт в виде Z-сложения, что делает его применение более эффективным при экстренной остановке кровотечений. Линейка вариантов исполнения «Гемофлекса®» позволяет производить изделие шириной 7,5 и 10 см и длиной до 3 м. Так ширина 7,5 см наиболее удобна для военных, поскольку такой размер оптимально подходит для комплектации подсушек-аптечек.

– Как у вас обстоит дело с научным потенциалом? Кто занимается всеми вашими разработками? Хватает ли научных кадров, особенно из молодого поколения?

– В структуру компании входит R&D-центр, обладающий уникальной материально-технической базой, позволяющей осуществлять собственные исследования и разработку технологии получения различных материалов с последующим внедрением в производство.

Специалисты R&D-центра ООО «Инмед»

имеют квалификацию инженера и/или технолога в химической сфере. Коллектив сотрудников включает специалистов, имеющих учёные степени кандидатов наук по специальностям «неорганическая химия», «физическая химия», «химия высокомолекулярных соединений». Вся продукция, выпускаемая ООО «Инмед», является результатом собственных запатентованных разработок.

– С каким ассортиментом вы выходите на выставки? Как ещё продвигаете свою продукцию?

Иван Павлов, менеджер по маркетингу:



– Компания ежегодно посещает международную выставку ISPO для поиска партнёров среди производителей одежды и лицевых тканей – с целью продвижения мембранного материала Trivent® и его непрерывного улучшения. Также мы представлены на российской выставке «Армия» с гемостатическим средством «Гемофлекс®».

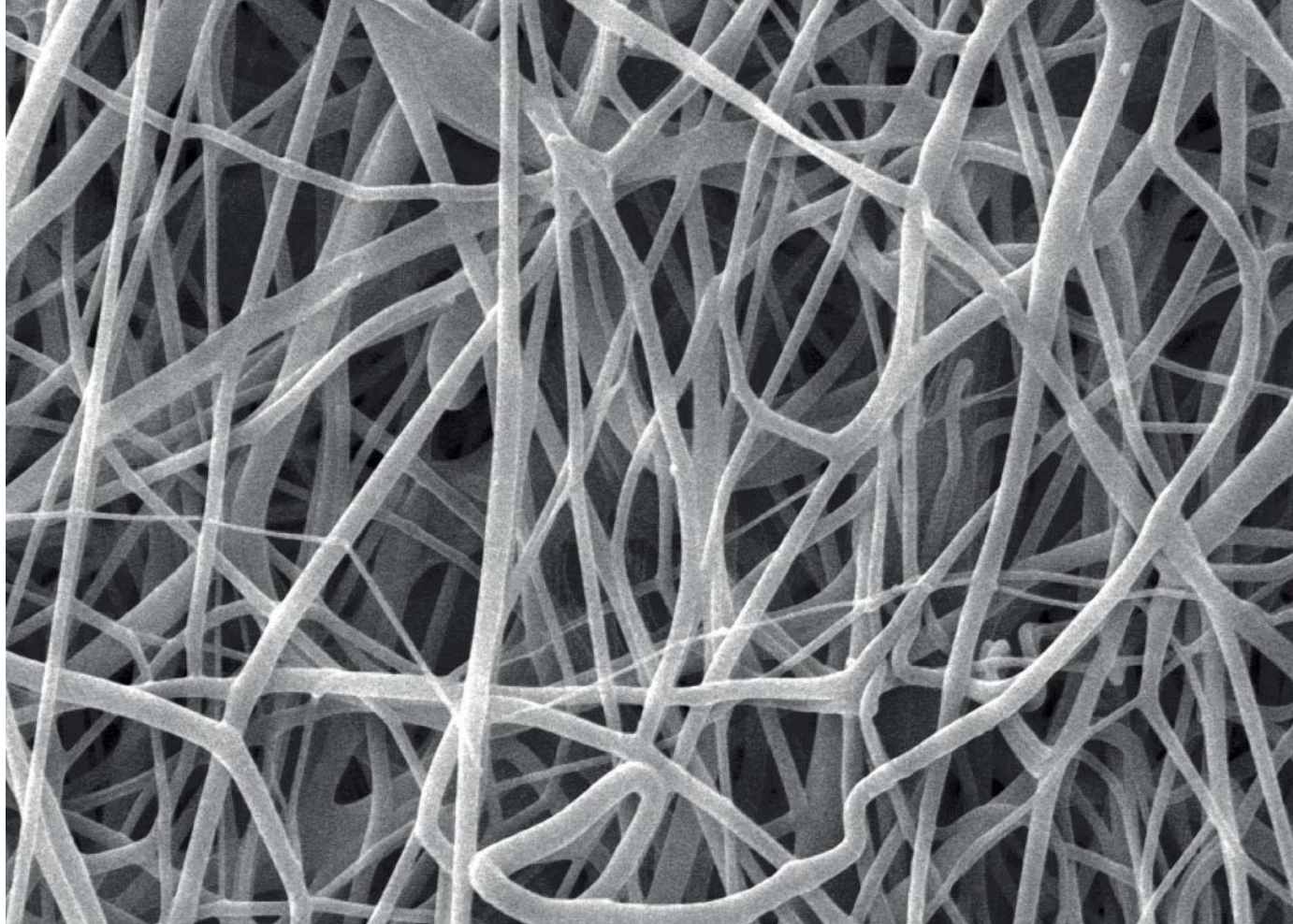
Нужно понимать, что текущая эпидемия коронавируса внесла серьёзные корректировки в расписание выставок на этот год во всём мире.

В марте нынешнего года мы планировали участвовать в выставке Performance Days в Мюнхене, ориентированной исключительно на функциональный текстиль, но в связи с эпидемией она была отменена.

На выставке «Армия-2020» в августе этого года совместно с нашим партнёром – компанией Stayer был представлен супердышащий водонепроницаемый костюм военнослужащего из трёхслойного мембранного материала Trivent®, созданного полностью из текстиля, произведённого на территории РФ.

Также в связи с карантинными ограничениями на въезд в страны ЕС остаётся вопрос об участии в зимней выставке Performance Days.





MAXIMUM EFFICIENCY IN EVERY PRODUCT

Innovative discoveries in the medical field are now happening more and more often and concern every person. There are new methods of prevention and diagnosis of diseases, new drugs and equipment. One of the companies that produces materials used in innovative medicine is INMED LLC. The company's specialists develop and produce new functional materials based on polymer nanofibers for the medical, chemical and textile industries. The company's flagship product is medical devices to temporarily stop life-threatening bleeding and breathable membranes. Yevgenia Pyatunina, Candidate of Chemical Sciences, Head of the Research Center of INMED LLC, spoke about the uniqueness of the products.

– Mrs. Pyatunina, what are the main activities of the INMED company? Are you developing or manufacturing innovative materials?

– The main activity of our company is the development and production of nonwoven materials, consisting of nanofibers of natural and synthetic polymers, using the technology of electrospinning of polymer solutions.

The unique properties of nanofiber materials are a decisive factor for their high competitiveness. Nonwoven materials consisting of nanofibers obtained by electrospinning are used in a number of areas: medicine, bioengineering, electronics, textiles, filtration of gases and liquids, in the creation of composite materials (for reinforcing polymer matrices), etc.

Currently, the company manufactures the following products: local hemostatic

agent Hemoflex®, consisting of chitosan nanofibers; membrane material Trivent® based on polyvinylidene fluoride nanofibers. The development of a membrane material with improved characteristics, consisting of polyurethane nanofibers, is also underway. In the future, we plan to develop filtration materials.

– We want find out more about membrane production. What is the uniqueness of this material?

– The textile membrane material Trivent® is a three-layer material, consisting of a membrane material, fixed between the layers of the front and back fabric. At the same time, the membrane material is formed from polymer nanofibers and has high vapor permeability ("breathable" properties), water resistance and wind protection. The

membrane layer plays a key role in creating comfortable performance characteristics, which is due to the uniqueness of its structure: nanofibers form a system of pores through which vaporous moisture can move, which makes the membrane breathable. In addition, the nanoscale diameter of the fibers, together with their disordered, but dense, structure, makes it possible to stop air flows and water droplets.

The developed membrane material combines barrier properties with respect to the penetration of water and air flow, and the properties of unimpeded passage of water vapor.

– Who uses different types of your membranes and in what products?

– The main area of use of the Trivent® membrane is the creation of special

outerwear with windproof, waterproof and “breathable” properties that provide effective protection against negative environmental influences. The main line of clothing is: jackets, pants, suits and overalls for active sports and recreation, military and sports equipment, as well as protective clothing.

A distinctive feature of the developed textile membrane materials from well-known analogues is the combination of high values of water resistance and vapor permeability, which makes it possible to create comfortable conditions for humans in extreme climatic conditions.

– Hemoflex® is your flagship product. Can you tell us about this product? What is its peculiarity?

– INMED LLC is a developer and manufacturer of the local hemostatic agent Hemoflex® based on nanofibers of the natural polysaccharide chitosan, intended for emergency arrest of arterial, venous, arteriovenous and capillary bleeding received during various wounds. The mechanism of action is carried out without the participation of traditionally known chemical and biological components, while the hemostatic effect is achieved due to the interaction of the positively charged surface of chitosan with negatively charged cell membranes of erythrocytes, which leads to a local concentration of cellular components of the blood and the formation of a blood clot.

– How is it used? Under what conditions has its effectiveness been proven?

– Currently, there is a significant amount of data obtained during operational tests, confirming the high efficiency of Hemoflex®, including those received from medical units of law enforcement agencies (Ministry of Defense of the Russian Federation, Federal Security Service of the Russian Federation, Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation, etc.). In addition, Hemoflex® has passed operational tests at ambulance stations in the Leningrad region.

The main advantages of Hemoflex® are: absence of animal proteins in the composition; lack of inflammatory tissue reactions; no thermal burn; atraumatic removal from the wound surface; maintaining the integrity of the blood clot; low cost in comparison with imported counterparts.

Hemoflex® is a z-fold bandage, which makes its use more effective in the emergency situation. The range of Hemoflex® versions allows the manufacturing of a product with a width of 7.5 and 10 cm and a length of up to 3 meters. So, the width of 7.5 cm is most convenient for the military, since this size is optimal for completing first-aid pouches.

– What about your scientific potential? Who is involved in all of your developments?

Do you have enough scientific personnel, especially from the younger generation?

– The structure of the company includes an R&D center, which has a unique material and technical base, which allows it to carry out its own research and development of technologies for obtaining various materials, with their subsequent implementation in production.

The specialists of the R&D center of INMED LLC are qualified as an engineer and/or technologist in the chemical field. The team of employees includes specialists with scientific degrees of candidates of science in the specialty of inorganic chemistry, physical chemistry, chemistry of macromolecular compounds. All products manufactured by INMED LLC are the result of their own patented developments.

– With what assortment do you enter exhibitions? How else do you promote your products?

Ivan Pavlov, Marketing Manager: “The company annually visits the ISPO international exhibition to find partners

among manufacturers of clothing and facial fabrics, in order to promote the Trivent® membrane material and its continuous improvement. We are also presented at the Russian exhibition Army with a hemostatic agent Hemoflex®.

You need to understand that the current coronavirus epidemic has made serious adjustments to the schedule of exhibitions for this year around the world.

In March of this year, we planned to participate in the Performance Days in Munich, focused exclusively on functional textiles; but due to the epidemic, the exhibition was canceled.

At the Army 2020 exhibition in August this year, together with our partner, Stayer, a super-breathable waterproof military suit made of a triple membrane Trivent® material, created from textiles produced in the Russian Federation, was presented.

Also, as the result of the quarantine restrictions on entry to the EU countries, our participation in the Winter Performance Days exhibition is up in the air.”





Вильгельм никогда не мечтал о карьере медика: его с детства увлекала физика. Однако пути судьбы непредсказуемы: именно его открытие спасло впоследствии жизни миллионов больных! А началась эта удивительная история вечером 8 ноября 1895 года. Вильгельм был трудолюбивым человеком и, занимая пост руководителя физического института Вюрцбургского университета, часто засиживался в лаборатории допоздна. Ассистенты давно ушли домой, а он продолжал работать. Включил ток в катодной трубке, закрытой плотным чёрным картоном, и вдруг лежавший неподалёку бумажный экран, покрытый слоем платиноцианистого бария, засветился зеленоватым цветом! Заинтересовавшись, Вильгельм продолжил исследования и вскоре пришёл к выводу, что из трубки исходит неизвестное излучение, названное им икс-лучами. В 1901 году он получил за своё открытие первую в истории Нобелевскую премию по физике. Оно сыграло колоссальную роль не только в медицине, но именно благодаря медикам его имя сегодня известно каждому. Его звали Вильгельм Конрад Рентген, а открытые им икс-лучи сегодня больше известны как рентгеновские и по-прежнему незаменимы в диагностике. Конечно, за прошедшие сто с четвертью лет ещё тысячи медиков, физиков, инженеров, производителей приложили усилия к тому, чтобы рентгеновская техника становилась всё эффективнее. Этот процесс продолжается и сегодня, в том числе в России. Апрельский завод рентготехники – одно из производственных предприятий группы компаний «АМИКО», более 25 лет известной на рынке как ведущий производитель рентгеновского оборудования. Завод, начавший работу в 2007 году, не просто производит востребованные модели рентготехники, но и регулярно предлагает российскому рынку новые высокотехнологичные решения, не уступающие по качеству и функционалу зарубежным аналогам. С директором АЗРТ Николаем Евгеньевичем Станкевичем мы побеседовали.

Николай Станкевич, АЗРТ: «НАШЕ ОБОРУДОВАНИЕ ПОМОГАЕТ СПАСАТЬ ЖИЗНИ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ!»

– Николай Евгеньевич, расскажите об ассортименте и особенностях своей продукции. Насколько оборудование производства АЗРТ отличается от производимого ведущими мировыми лидерами в этой области?

– АЗРТ производит и поставляет на рынок целый ряд рентгеновских аппаратов общего и специального назначения. Основной производством являются рентгенодиагностические комплексы, занимающие лидирующие позиции как по объёму поставок, так и по показателям эргономичности, долговечности, износостойкости и надёжности. Решая задачи каждого конкретного ЛПУ, мы разработали комплексы в самых различных вариантах исполнения: серии «Медикс», «Телемедикс», «Графикс». Передвижные палатные цифровые рентгенографические системы позволяют выполнить снимок в любой точке лечебного учреждения.

– Какие меры принимаются на производстве для обеспечения безопасности, какие стан-

дарты в этой сфере действуют на предприятии?

– Сложность производимой техники и риск, связанный с применением в ней рентгеновского излучения, требуют особого отношения к обеспечению безопасности (радиационной, электрической, механической). Под строгим контролем должно быть и качество производимых аппаратов, в том числе и с точки зрения безопасности их использования. На производстве внедрена система менеджмента качества, соответствующая стандартам ISO 9001, ISO 13485.

– Со дня основания ваш завод постоянно вносит значительный вклад в модернизацию системы здравоохранения России. Сотни современных надёжных аппаратов поставлены в различные регионы, обеспечивая качественное медицинское обслуживание населения. Есть ли статистика: сколько их произведено и поставлено за годы работы предприятия?

– Производственные мощности наших заводов позволяют





говорить о способности заменить импортное оборудование отечественным. Только за последние пять лет на базе АЗРТ выпущено около 400 единиц техники. Технологии производства находятся на высоком уровне, о чём говорит многолетний опыт работы; более 2500 ЛПУ по всей стране оснащено оборудованием компании. Мы не раз становились участниками федеральных проектов по здравоохранению.

– В России практически не осталось предприятий, чья деятельность в той или иной степени не затронул бы коронакризис. Как вы пережили самые трудные месяцы пандемии? Ощутили ли в период пандемии изменение спроса на вашу продукцию?

– В период распространения коронавирусной инфекции спрос на медицинскую технику в стране значительно возрос.

Мы усилили производственные мощности и увеличили темпы поставок оборудования. В нашем арсенале – обширный ряд продуктов для диагностики заболеваний, связанных с влиянием коронавирусной инфекции.

В частности, Московский клинический центр инфекционных болезней «Воронковское», построенный в рекордные сроки для лечения больных COVID-19,

оснащён телеуправляемым комплексом и шестью мобильными палатными аппаратами производства Апрелевского завода рентгентехники.

Обеспечение медицинских учреждений качественным диагностическим оборудованием имеет колоссальное значение в сегодняшних реалиях. В условиях пандемии наше оборудование помогает работникам медицинской службы проводить оперативную диагностику и спасать человеческие жизни.

– Каковы планы предприятия на ближайший год и более отдалённую перспективу?

– Для улучшения показателей эффективности отечественной рентгенодиагностики на ближайшие годы мы обозначили в качестве своей основной задачи полный переход на цифровые решения с использованием в нашей продукции плоскочувствительных детекторов, цифровых усилителей рентгеновского изображения и систем цифровой рентгенографии. Решая проблему обмена диагностическими изображениями между специалистами, мы уделяем большое внимание разработке, внедрению и усовершенствованию информационных технологий.

Подготовила Елена Александрова





Wilhelm never dreamed of becoming a physician: he was fascinated by physics from childhood. However, the paths of fate are unpredictable: it was his discovery that subsequently saved the lives of millions of patients!

And this amazing story began on the evening of November 8, 1895.

Wilhelm was a hardworking man and, as head of the Physics Institute at the University of Würzburg, often stayed up late in the laboratory. The assistants had gone home long ago, and he continued to work. He turned on the current in the cathode tube, covered with a dense black cardboard, and suddenly a paper screen lying nearby, covered with a layer of platinum-cyanide barium, glowed greenish! Having become interested, Wilhelm continued his research and soon came to the conclusion that an unknown radiation, which he called X-rays, was emanating from the tube.

In 1901, he received the first-ever Nobel Prize in physics for his discovery. It played a colossal role not only in medicine, but thanks to the doctors, everyone knows his name today.

His name was Wilhelm Conrad Röntgen, and the X-rays he discovered then today are better known in Russia as Roentgen rays and are still indispensable in diagnostics.

Of course, over the past one hundred and a quarter years, thousands of doctors, physicists, engineers, and industrial workers have made efforts to make X-ray technology more and more effective. This process continues today, including in Russia. The Aprelevka X-ray factory (AZRT) is one of the manufacturing enterprises of the AMICO group of companies, which has been known on the market for over 25 years as a leading manufacturer of X-ray equipment.

The factory, which was launched in 2007, does not just produce popular models of X-ray equipment, but also regularly offers the Russian market new high-tech solutions that are not inferior in quality and functionality to foreign analogues. We talked to the director of AZRT Nikolai Stankevich.

Nikolai Stankevich, AZRT:

“OUR EQUIPMENT HELPS TO SAVE LIVES DURING THE PANDEMIC!”

– Mr. Stankevich, tell us about the range and features of your products. How does AZRT equipment differ from that produced by the world's leading enterprises in this field?

– AZRT manufactures and markets a number of common and special-purpose X-ray machines. The basis of production is X-ray diagnostic systems, which occupy a leading position both in terms of the volume of supplies and in terms of ergonomics, durability, wear resistance and reliability. Solving the problems of each specific healthcare facility, we have developed solutions in a wide variety of designs: the Medix, Telemedix, and Graphix series. Mobile digital radiographic systems allow taking a picture anywhere in the hospital.

– What safety measures are taken in production, what standards in this area are in force at the enterprise?

– The complexity of the equipment produced and the risk associated with the use of X-ray radiation in it require special





attention to ensuring safety (radiation, electrical, mechanical). The quality of the manufactured devices should also be strictly controlled, including from the point of view of the safety of their use. The production has a quality management system that complies with ISO 9001, ISO 13485.

– Since the day of its foundation, your factory has constantly made a significant contribution to the modernization of the healthcare system in Russia. Hundreds of modern, reliable devices have been delivered to various regions, providing high-quality medical care for the population. Are there any statistics: how many devices have been produced and supplied over the years of the enterprise's operation?

– The production capacities of our factories indicate the ability to replace imported equipment with domestic one. Over the past five years alone, about 400 units of equipment have been produced on the basis of AZRT. Production technologies

are at a high level, as evidenced by many years of experience; more than 2,500 medical institutions throughout the country are equipped with the company's equipment. We have repeatedly become participants in federal healthcare projects.

– In Russia, there are almost no enterprises left whose activities, to one degree or another, would not be affected by the coronavirus crisis. How did you get through the toughest months of the pandemic? Have you felt a change in demand for your products during the pandemic?

– During the spread of coronavirus infection, the demand for medical equipment in the country has increased significantly.

We have strengthened our production capacity and increased the rate of equipment supply. Our portfolio includes a wide range of products for diagnosing diseases associated with the influence of coronavirus infection.

In particular, the Clinical Center for Infectious Diseases "Voronovskoye", built in record time to

treat patients with COVID-19 in Moscow, is equipped with a remote controlled systems and six mobile units produced by AZRT.

Providing medical institutions with high-quality diagnostic equipment is of enormous importance in today's realities. Our equipment helps medical workers to carry out prompt diagnostics and save lives during the pandemic.

– What are the enterprise's plans for the next year and in the longer term?

– We have designated as our main task a complete transition to digital solutions using flat-panel detectors, digital X-ray image amplifiers and digital X-ray systems in our products. We want to improve the performance indicators of domestic X-ray diagnostics for the coming years. Solving the problem of the exchange of diagnostic images between specialists, we pay great attention to the development, implementation and improvement of information technologies.

Prepared by Elena Alexandrova



«Выбирая «Кармолис», МЫ ВЫБИРАЕМ ЗДОРОВЬЕ!»

Кармолис®

Осень — пора простуд и вирусных заболеваний. В это время года организм легко подвержен различным инфекциям. Плюс ко всему у многих людей наблюдаются подавленность, снижение работоспособности, общее снижение иммунитета и настроения, что само по себе располагает к болезням разного рода. Как же уберечься от простуды осенью? Как поднять иммунитет и обезопасить себя от заражения вирусами? Компания «САНТА СНГ» предлагает незаменимый продукт австрийской компании Dr. A. & L. Schmidgall «Кармолис® Капли» для индивидуальной профилактики и предупредительных мероприятий в организованных коллективах. Добавляя в чай несколько капель «Кармолиса®» или используя его в качестве компонента фитоаэрации, можно преодолеть не только осенние вирусы, но и избежать хандры и плохого настроения.

Сегодня о состоянии своего здоровья, о самочувствии близких и окружающих волнует практически каждый человек. Реалии современности таковы, что думать о здоровом образе жизни, профилактике заболеваний и повышении иммунитета необходимо для безопасности существования. А когда дело касается ответственности за коллектив своей компании, то здесь уже есть чёткое понимание, что здоровье сотрудников сейчас перестало быть только их делом. Признаком успешности компании — это высокая мера ответственности и забота о здоровье своих сотрудников. И речь идёт не только о добровольном медицинском страховании, но и о различных программах поддержки здоровья, которые используют во многих компаниях. Проведено достаточное количество исследований, которые подтверждают долгосрочную экономическую эффективность корпоративных оздоровительных программ. Уже доказано, что для любого бизнеса, любой компании выгодно заботиться о здоровье, физическом и психологическом благополучии сотрудников. Современный подход к заботе о здоровье сотрудников не ограничивается предоставлением качественных медицинских услуг. Ведущие компании нашей страны перешли на нестандартный подход, главный принцип которого — формирование осознанного отношения сотрудников к собственному здоровью. Работодатель учит своих работников «быть здоровыми», и в рамках этого «образования» особое внимание уделяется профилактическим мерам.

Компания «САНТА СНГ», эксклюзивный дистрибьютор препаратов «Кармолис®» в России и странах ЕврАзЭС, предлагает оптимальное решение — флагманский продукт «Кармолис® Капли» австрийской компании Dr. A. & L. Schmidgall, эффективный препарат для профилактики гриппа и ОРВИ. Неспецифическая профилактика вирусных заболеваний в организованных коллективах в осенне-зимний период существенно повышает эффективность групповой иммунизации. Опыт взаимодействия компании «САНТА СНГ» и использование продуктов «Кармолис® Капли» и «Кармолис® Леденцы» в такой компании, как «Газпром», может служить примером организации превентивной работы по оздоровлению своих сотрудников. Кроме того, эта деятельность может помочь минимизировать издержки, связанные с лечением работников, с прицелом на долгосрочную перспективу.

Следует подчеркнуть, что «Кармолис® Капли» давно и с большим успехом применяются для профилактики и лечения ОРВИ и гриппа. Его эффективность доказана в ходе проведённых исследований фармакологических и терапевтических свойств препарата, а также в результате масштабных профилактических и лечебных мероприятий с использованием препарата «Кармолис® Капли» в период эпидемии гриппа. Капли добавляли в напитки во время исследования большой группы наблюдаемых, и результаты были впечатляющими.

Для коллективной профилактики гриппа и ОРВИ использовали метод фитоаэрации — насыщения воздуха помещений парами эфирных масел лекарственных растений путём распыления с помощью увлажнителей воздуха. И этот метод продемонстрировал профилактическую эффективность, а также иммуностимулирующие свойства «Кармолис® Капель».

Препарат «Кармолис® Капли» обладает таким широким спектром действий, потому что в его состав входит ряд эфирных масел, обладающих антисептическими и противовирусными свойствами. Кроме того, препарат «Кармолис® Капли», благодаря выверенной комбинации эфирных масел, обладает антимикробным, противо-

воспалительным, антиоксидантным, спазмолитическим, муколитическим, болеутоляющим и успокаивающим действием.

Если окунуться в историю, то «кармелитской водой», которая и послужила прототипом препаратов «Кармолис®», монахи католического ордена кармелитов столетиями исцеляли души и тела. Состав «кармелитской воды» уникален, он основан на эфирных маслах лекарственных растений. Кармелиты изучали действие растительных компонентов, улучшая состав средства. Рецепт, ставший основой препаратов «Кармолис», доводился до совершенства столетиями, начиная с 17 века. И сейчас его бережно охраняют и по-прежнему используют фармацевты в австрийской компании Dr. A. & L. Schmidgall.

Натуральный лекарственный препарат «Кармолис® Капли» – это водно-спиртовой раствор эфирных масел 10 лекарственных растений: коричника китайского, гвоздики, лаванды узколистной и широколистной, мускатного ореха, шалфея, цитронеллы, аниса, лимона, тимьяна и мяты. Именно правильное сочетание компонентов и дозировок эфирных масел в смеси делает этот препарат уникальным и эффективным.

Однако современный потребитель не привык верить просто утверждениям. Команда компании «САНТА СНГ» никогда не оставляла свои высказывания голословными. Чтобы все вышесказанные заявления были обоснованы, изучение препарата проводили более чем компетентные специалисты. Для оценки противовирусной активности препарата «Кармолис® Капли» были проведены исследования *in vitro* и клинико-эпидемиологические испытания в Научно-исследовательском институте гриппа в Санкт-Петербурге и других ведущих медицинских научных учреждениях. Кроме того, изучением профилактического действия препаратов «Кармолис®» занимались многие учёные, их выводы доказывают необходимость применения этого препарата в целях профилактики вирусных заболеваний и их осложнений, а также реабилитации после перенесённого вирусного заболевания. А в случае

проведённой вакцинации дополнительное использование «Кармолис® Капель» усиливает эффект профилактических мероприятий.

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ НИИ ЭПИДЕМИОЛОГИИ РОСПОТРЕБНАДЗОРА, МОСКВА

– Тутельян А. В., член-корреспондент РАН, доктор медицинских наук, профессор, член экспертного совета по медико-профилактическим наукам ВАК при Минобрнауки России, член правления Российского научного общества иммунологов, член диссертационных советов ФБУН «Центральный НИИ эпидемиологии» Роспотребнадзора и Российского университета дружбы народов;

– Марьин Г. Г., заслуженный врач РФ, доктор медицинских наук, профессор, кафедры эпидемиологии Российской медицинской академии непрерывного профессионального образования Минздрава России.

Обзор исследований (2003–2013 гг.) эффективности «Кармолис® Капель» для профилактики и лечения ОРВИ и гриппа:

«По причине полиэтиологичности возбудителей острых респираторных инфекций, а также отсутствия в настоящее время средств специфической профилактики

ОРИ (в том числе новой коронавирусной инфекции COVID-19) рекомендовано назначение лекарственных средств природного или синтетического происхождения с доказанным регуляторным действием на основные факторы иммунного реагирования.

Использование ряда лекарственных препаратов, в частности «Кармолиса®», позволяет существенно снизить уровень заболеваемости ОРИ в организованных коллективах в 2,0–3,8 раза, а внебольничными пневмониями – в 2,3–3,0 раза.

Применение «Кармолис® капель» оказывает выраженный неспецифический защитный эффект и повышает устойчивость к болезням органов дыхания вследствие повышения общей неспецифической резистентности организма. Это позволяет предотвратить значительный экономический ущерб и снизить количество осложнений и неблагоприятных исходов».

НИИ ГРИППА ИМ. А. А. СМОРОДИНЦЕВА, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

– Зарубаев В. В., доктор медицинских наук, в 2003–2004 гг. зав. лабораторией химиотерапии вирусных инфекций;

– Ерофеева М. К., доктор медицинских наук, зав. лабораторией испытаний новых средств защиты от вирусных инфекций:

«В нашем климате важно беречься от ОРВИ, которая циркулирует круглогодично. Можно посоветовать принимать с целью профилактики препараты растительного происхождения, например «Кармолис® Капли». Компоненты в составе препарата обладают общеукрепляющим, антимикробным, противовирусным, мягким иммуномодулирующим действием».

В 2003–2004 гг. проводили оценку противовирусной активности «Кармолис® капель» в 2 этапа:

I. Исследования *in vitro*.

Была показана высокая вирулицидная активность препарата, проявляющаяся существенным снижением



титров вируса даже в низких концентрациях препарата.

Применение «Кармолис® Капель» приводило к появлению в вирусной популяции дефектных вирионов, нарушению целостности оболочки вирионов.

Дефектные вирионы не обладают способностью к инфицированию организма.

II. Клинико-эпидемиологические исследования.

Проведённый профилактический курс обеспечил снижение частоты возникновения гриппа и ОРВИ в основной группе в 2,9 раза по сравнению с лицами контрольной группы. Наряду со снижением частоты случаев гриппа и ОРВИ среди лиц опытной группы отмечено и более лёгкое течение, отсутствие осложнений. Показатель защищённости был равен 73%.

Это позволяет рекомендовать «Кармолис® Капли» для профилактики гриппа и ОРВИ в период эпидемических вспышек и сезонных подъёмов заболеваний.

НИЦ ЭПИДЕМИОЛОГИИ И МИКРОБИОЛОГИИ ИМ. Н. Ф. ГАМАЛЕИ, МОСКВА

– Оспельникова Т. П., кандидат медицинских наук;

– Григорян С. С., доктор медицинских наук, профессор.

В 2009 году проводили изучение противовирусной активности препарата «Кармолис® Капли» в отношении вируса гриппа А/РК/8/34.

Результаты подтвердили его противовирусную активность за счёт активации выработки интерферона.

ЗАВ. ОТДЕЛОМ РЕСПИРАТОРНЫХ ВИРУСНЫХ ИНФЕКЦИЙ У ДЕТЕЙ ФГБУ «НИИ ГРИППА ИМ. А. А. СМОРОДИНЦЕВА» МИНЗДРАВА РОССИИ, ВРАЧ-ИНФЕКЦИОНИСТ, ДОКТОР МЕДИЦИНСКИХ НАУК О. И. АФАНАСЬЕВА:

«Вирус гриппа постоянно формирует резистентность к противовирусным средствам. Особое внимание стоит уделить неспецифической профилактике. И с этой целью можно рекомендовать «Кармолис® Капли».

Препарат известен мне более 15 лет. В процессе исследования в лабораториях НИИ гриппа доказано его вирулицидное и профилактическое действие. «Кармолис® Капли» эффективны и в терапии РВИ как симптоматическое средство».

ЗАВ. КАФЕДРОЙ ФАРМАКОГНОЗИИ СЕЧЕНОВСКОГО УНИВЕРСИТЕТА, ДОКТОР ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ НАУК, ПРОФЕССОР О. В. НЕСТЕРОВА:

«Один из лучших препаратов, который я рекомендую всем и которым сама пользуюсь, – «Кармолис® Капли». Капли помога-

ют продержаться во время простуды или гриппа, когда высокая загруженность не позволяет выздороветь дома.

Основа препарата – эфирные масла, полученные методом двойной аквадистилляции. Данным методом получают высокоочищенные 100%-е эфирные масла, которые можно использовать в медицинской практике».

ПРОФЕССОР КАФЕДРЫ СПОРТИВНОЙ МЕДИЦИНЫ И МЕДИЦИНСКОЙ РЕАБИЛИТАЦИИ ФГАОУ ВО «ПЕРВЫЙ МГМУ ИМ. И. М. СЕЧЕНОВА», ДОКТОР БИОЛОГИЧЕСКИХ НАУК, КАНДИДАТ МЕДИЦИНСКИХ НАУК О. Б. ДОБРОВОЛЬСКИЙ:

«Лечебные свойства эфирных масел – основы «Кармолис® Капель» – обусловлены их богатым химическим составом. При борьбе с инфекциями наиболее зна-

чимыми свойствами препарата являются иммуностимулирующее, противовоспалительное, антибактериальное и противовирусное действия.

Можно бесконечно говорить о возможностях «Кармолис® Капель» в области профилактики заражения вирусами и простудами. Но это не единственное свойство данного препарата. Показаниями к применению «Кармолиса®» являются стресс, психоэмоциональное недомогание и синдром хронической усталости. «Кармолис® Капли» можно также внедрять как инструменты психологической поддержки и помощи своих сотрудников. Несколько капель в традиционный чай могут обеспечить спокойную атмосферу в коллективе и эффективную работу. Выбирая «Кармолис®», мы выбираем здоровье!»

Материал подготовила Ольга Спичка



When choosing Carmolis – WE CHOOSE HEALTH!



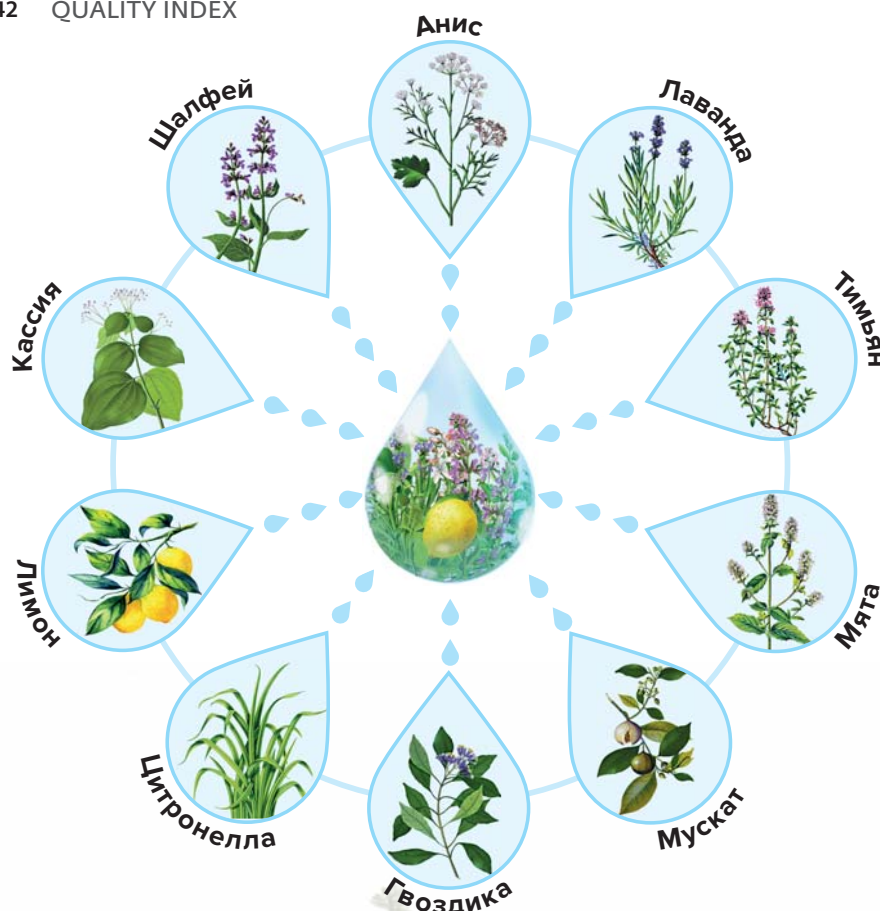
Autumn is the time of colds and viral diseases. At this time of year, a human organism is easily susceptible to various infections. Many people have depression, reduced efficiency, a general decline in immunity and mood, which in itself has to do with various kinds of diseases. How to be protected from colds in autumn? How to raise the immunity and keep yourself from infection? SANTA CIS offers an unrivaled product of the Austrian company Dr. A&L Schmidgall - Carmolis Drops for individual prevention and preventive measures in organized collectives. By adding a few drops of Carmolis Drops to your tea or as a component of phytoaerhesia, you can overcome not only autumn viruses, but also avoid moping and bad mood.



Today almost every person is worried about his or her health, about the well-being of relatives and others. The realities of today are such that it is necessary to think about a sound lifestyle, disease prevention and immunity increase for the safety of existence. And when it comes to responsibility for the staff of your company, you already have a clear understanding that the health of employees is no longer just their business. A sign of success of a company is a high measure of responsibility and care for the health of its employees. And we are talking not only about Voluntary Health Insurance, but also about various health support programs, which are used in many companies. A sufficient number of studies have been conducted to confirm the long-term cost-effectiveness of corporate health promotion programs. It has already been proved that for any business, any company it is beneficial to take care of the health, physical and psychological well-being of employees. The modern approach to taking care of employees' health is not limited to providing quality medical services. The leading companies of Russia have adopted a non-standard approach, the main principle of which is to form a conscious attitude of employees to their own health. The employer teaches its employees to "be healthy", and special attention is paid to preventive measures.

The SANTA CIS company and the flagship product – Carmolis Drops of the Austrian company Dr. A&L Schmidgall is an effective preparation for the prevention of influenza and ARVI. Nonspecific prevention of viral diseases in organized collectives in the autumn-winter period significantly increases the efficiency of team immunization.

The flagship product Carmolis Drops of the Austrian company Dr. A&L Schmidgall is an effective preparation for the prevention of influenza and ARVI. Non-specific prevention of viral diseases in organized



Nevertheless, a modern consumer is not used to believing in mere statements. The team of SANTA CIS never left their statements unsubstantiated. To ensure that all the above statements were justified, the study of the drug was conducted by qualified researchers. In order to assess the antiviral activity of Carmolis Drops, in vitro studies and clinical and epidemiological tests were conducted at the St. Petersburg Research Institute of Influenza and other leading medical research institutions. In addition, many scientists have studied the preventive effect of Carmolis Drops, and their findings demonstrate the need for the drug to be used to prevent viral diseases and their complications, as well as to rehabilitate the patient after a viral disease. And in case of vaccination, additional use of Carmolis Drops increases the effect of prophylactic measures.

CENTRAL SCIENTIFIC RESEARCH INSTITUTE OF EPIDEMIOLOGY OF RSPOTREBNADZOR, MOSCOW

A. V. Tutelian, Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, PhD in medical sciences, professor, member of the expert council on medical and preventive studies of the Higher Attestation Commission under the Ministry of Education and Science of the Russian Federation, a board member of the Russian Scientific Society of Immunologists, a member of dissertation councils of FBIS Central Scientific Research Institute of Epidemiology of Rospotrebnadzor and Peoples' Friendship University of Russia.

Maryin G.G., Honored Doctor of the Russian Federation, PhD in medical sciences, professor of the epidemiology department of the Russian Medical Academy of Continuous Professional Education of the Ministry of Health of Russia

Review of studies (2003–2013) on the efficacy of carmolis drops for the prevention and treatment of arvi and influenza:

«Due to the polyethyologic nature of pathogens of acute respiratory infections, as well as the lack of currently available means of specific prophylaxis of ARI (including new coronavirus infection COVID-19), it is recommended to prescribe drugs of natural or synthetic origin with proven regulatory action on the main factors of immune response.

The use of a number of drugs, in particular Carmolis, can significantly reduce the rate of ARI in organized collectives by 2.0–3.8 times, and non-hospital pneumonia by 2.3–3.0 times.

Application of Carmolis Drops has a pronounced nonspecific protective effect and resistance to respiratory

collectives in the autumn-winter period significantly increases efficiency of group immunization. The experience of interaction between SANTA CIS and the use of Carmolis Drops products and Carmolis Lollipops in such a company as Gazprom can serve as an example of how to organize preventive work to improve health of employees. In addition, such activities can help minimize costs associated with the treatment of employees in the long term.

It should be emphasized that Carmolis Drops has been long and successfully used to prevent and treat ARVI and influenza. Its efficacy has been proved in the course of conducted research of pharmacological and therapeutic properties of the product, as well as in the course of large-scale research of preventive and therapeutic measures involving Carmolis Drops during the influenza epidemic. The drops were added to the drinks during the study of a large group of observed patients, and the results were impressive.

For the collective prevention of influenza and acute respiratory infections, the method of phytoaerography was used – the air was saturated with vapors of essential oils of medicinal plants by spraying with air humidifiers. This method demonstrated the preventive efficacy, as well as immunostimulating properties of the preparation Carmolis Drops.

Such «magic» qualities of the drops are provided by the fact that this preparation contains a number of essential oils which have antiseptic and antiviral properties. In

addition, Carmolis Drops with complex active ingredients has antimicrobial, anti-inflammatory, antioxidant, antispasmodic, mucolytic, analgesic and soothing effects.

If to plunge into history, «Carmelite water», which served as a prototype of the Carmolis preparations, used to heal souls and bodies by catholic monks of the Carmelite Order for centuries. The composition of «Carmelite water» is unique, based on essential oils of medicinal plants. Carmelites studied the effect of plant components, improving the formula. The recipe of Carmolis has been perfected for centuries, starting with the 17th century. Today it is carefully preserved and still used by pharmacists of the Austrian company Dr. A&L Schmidgall.

The composition of the natural medicinal product Carmolis® Drops – an aqueous-alcoholic solution of essential oils of 10 medicinal plants: cassia bark tree, cloves, lavandula angustifolia and spike lavender, nutmeg, sage, citronella, anise, lemon, thyme and peppermint. Proper combination of components and dosages of essential oils makes this preparation unique and effective.





diseases due to an increase in the general nonspecific resistance of the body. This allows preventing significant economic damage and reducing the number of complications and adverse outcomes.

**RESEARCH INSTITUTE OF
INFLUENZA NAMED AFTER
A. A. SMORODINTSEV,
ST. PETERSBURG**

– Zarubayev V. V., PhD in medical sciences,
2003–2004, Head of the Laboratory of
Chemotherapy of Viral Infections

– M. K. Erofeeva, PhD in medical science,
Head of the Laboratory for Research of new
means of protection against viral infections:

In this climate it is important to protect
ourselves from ARVI, which circulate
throughout the year. It may be advisable to take
herbal medicines for prevention purposes –
for example, Carmolis Drops. Components
in the preparation have tonic, antimicrobial,
antiviral, mild immunomodulatory effect.

In 2003–2004, the antiviral activity of
Carmolis Drops was evaluated in 2 stages:

I. Studies in vitro:

high virulicide activity of the preparation
was demonstrated by essential decrease of
virus titers even at low concentrations of the
preparation.

Application of Carmolis® Drops led to
appearance of defective virions in virus
population, to violation of virion sheath
integrity.

Defective virions have no ability to infect
the body.

II. Clinical and epidemiological studies.

The prophylactic course provided a
2.9 times decrease in the frequency of
occurrence of INFLUENZA and ARVI in
the main group in comparison with the
individuals of the control group. Along
with a decrease in the frequency of cases of
influenza and acute respiratory syndrome
among the experimental group members,
a milder flow and absence of complications
were also noted. The safety index was 73%.

This allows recommending Carmolis®
Drops for the prevention of influenza and
ARVI during epidemic outbreaks and
seasonal outbreaks of diseases.

**N. F. GAMALEYA RESEARCH
CENTER FOR EPIDEMIOLOGY AND
MICROBIOLOGY OF THE MINISTRY
OF HEALTH OF RUSSIA, MOSCOW**

– Ospel'nikova T. P., Candidate of Medicine,
– Grigoryan S. S., PhD of Medical Sciences,
Professor

preparation by stimulation of interferon
production.

**HEAD OF THE DEPARTMENT OF
CHILDREN'S RESPIRATORY VIRAL
INFECTIONS OF THE FEDERAL
STATE BUDGETARY INSTITUTION
«RESEARCH INSTITUTE OF
INFLUENZA NAMED AFTER
A. A. SMORODINTSEV» OF THE
RUSSIAN MINISTRY OF HEALTH,
AN INFECTIOUS DISEASE DOCTOR,
PHD IN MEDICAL SCIENCES,
O. I. AFANASYEVA:**

Influenza virus constantly forms resistance
to antiviral agents. Special attention should

myself is Carmolis Drops. The drops help
to withstand a cold or flu, when a high
workload prevents recovery at home.

The basis of the preparation is
essential oils, obtained by double aqua
distillation. This method produces pure,
100% essential oils, which can be used in
medical practice.

**PROFESSOR, DEPARTMENT OF
SPORTS MEDICINE AND MEDICAL
REHABILITATION, FEDERAL STATE
AUTONOMOUS EDUCATIONAL
INSTITUTION OF HIGHER
EDUCATION I. M. SECHENOV
FIRST MOSCOW STATE MEDICAL
UNIVERSITY, DOCTOR OF
BIOLOGICAL SCIENCES,
CANDIDATE OF MEDICAL SCIENCES,
O. B. DOBROVOLSKY:**

Therapeutic properties of essential oils
(the basis of Carmolis Drops) – are explained
by their rich chemical composition.
The most important properties of the



be paid to nonspecific prevention, and
for this purpose we can recommend the
Carmolis Drops preparation.

The preparation has been known to me for
over 15 years. Its virulicide and preventive
effect has been proved in the course of
research in laboratories of Research Institute
of Influenza. Carmolis Drops are also effective
in RVI therapy as a symptomatic agent.

**HEAD OF THE DEPARTMENT
OF PHARMACOGNOSY OF
SECHENOV UNIVERSITY, PHD IN
PHARMACEUTICAL SCIENCES,
PROFESSOR, O. V. NESTEROVA:**

One of the best medications that
I recommend to everyone and which I use

preparation in the fight against infections
are immunostimulating, anti-inflammatory,
antibacterial and antiviral action.

The possibilities of Carmolis Drops in
prevention of infection by viruses and colds
can be talked about endlessly. However, this
is not the only property of this drug. The
prescriptions for use of Carmolis are stress,
psycho-emotional disorder and chronic
fatigue syndrome. Carmolis Drops can also
be introduced as a tool for psychological
support and assistance to the workers of a
company. A few drops during the traditional
break for tea or coffee – and you are provided
with a calm and effective response from your
employees. When choosing Carmolis – we
choose health!



**«ДОБРОВОЛЬНОСТЬ ПРОВЕРКИ
КВАЛИФИКАЦИЙ БУДЕТ
ОГРАНИЧИВАТЬСЯ СПРОСОМ
СО СТОРОНЫ РЫНКА»**

Наличие диплома и даже его цвет далеко не всегда являются гарантией знаний, а главное, умения их применять; гарантией квалификации, компетенции специалиста, претендующего на какое-либо рабочее место. Экзамены сданы, впереди работа... Как сделать так, чтобы «официальная» квалификация того или иного специалиста, с одной стороны, не вводила работодателя в заблуждение о его истинных способностях, а с другой – позволяла соискателю рабочего места получать достойную его компетенции заработную плату? Об этом в беседе с генеральным директором Национального агентства развития квалификаций (НАРК), членом Национального совета при Президенте Российской Федерации по профессиональным квалификациям, председателем Экспертного совета по среднему профессиональному образованию и профессиональному обучению при Комитете по образованию и науке Государственной Думы, доктором педагогических наук, профессором, членом-корреспондентом Российской академии образования (РАО) Александром ЛЕЙБОВИЧЕМ разговаривал Вадим ВИНУКОВ, председатель Московского областного отделения Российского союза налогоплательщиков.

– Александр Наумович, конечно, роль экзаменов чрезвычайно важна, но для того, чтобы к их результатам не было претензий ни у руководства компании, ни у самих работников, они должны быть достаточно авторитетными...

– Такому понятию, как независимая оценка качества подготовки кадров, у нас в стране уже порядка 15-20 лет. Ещё в 2010 году был создан так называемый Общественно-государственный совет системы независимой оценки качества профессионального образования. Положение о совете подписали бывший в то время министром образования и науки РФ Андрей Фурсенко и президент РСПП Александр Шохин. В состав совета входили представители крупнейших работодателей, бизнес-сообществ, а также представители общественности. Этот орган инициировал то, что сейчас называют независимой оценкой квалификаций, системой профессиональных экзаменов. В 2014 году «толчок» общественной инициативе дал уже президент России, и она, соответственно, стала развиваться не просто в общественном, а в государственно-общественном формате.

– Кто должен проводить экзамены? Как они должны готовиться?

– Профессиональные экзамены должны проводить либо работодатели, либо уполномоченные ими организации. Именно сами работодатели, сообщество профессионалов через свои объединения должны осуществлять эти процедуры, управлять ими. Тогда не будет и разрыва между их требованиями и теми результатами, которые мы имеем на рынке труда. Уровень же доверия к результатам экзаменов определяется тем, насколько процедура их проведения понятна и прозрачна для работодателя.

– Но если каждый работодатель будет такие экзамены проводить сам, то может возникнуть проблема: требования-то у всех будут разными...

– Конечно, поэтому есть определённые механизмы, концентрирующие требования работодателей в одной точке. Эта точка сегодня называется профес-

сиональным стандартом. Собственно, профессиональный стандарт и есть концентрированное выражение требований рынка труда к специалистам. Он сам по себе определяет требования, но совершенно не гарантирует, что работники на рынке труда или же выпускники образовательных организаций данным требованиям соответствуют. Потому профессиональному стандарту необходимы и другие инструменты, определяющие его внедрение в практику. Поскольку основным результатом внедрения является наличие на рынке труда людей, которые этому стандарту соответствуют, то прежде всего нужны механизмы подтверждения квалификации лиц, осуществляющих профессиональную деятельность. Особенно там, где от квалификации работников зависят безопасность и благополучие граждан, конкурентоспособность компаний. Таким механизмом по российскому законодательству является независимый профессиональный экзамен, включающий разнообразные методы оценки: на основе прямого тестирования навыков и знаний, на основе достоверного портфолио и др.

– Тем самым мы приходим к тому, что создаются специальные центры оценки квалификации, так называемые ЦОК, то есть органы, которые уполномочены такие экзамены проводить?..

– Да, и эта система уже, по сути, построена. Другое дело, что сами профессиональные экзамены сегодня являются обязательными далеко не везде. И де-юре, и де-факто. Только в некоторых отраслях. В большинстве же отраслей этот инструмент внедряется пока исключительно на добровольной основе, что нормально на этапе становления системы независимой оценки квалификаций, когда требуется время для обеспечения доступности профессиональных экзаменов. Но понимание того, что независимый профессиональный экзамен не только ведёт к каким-то дополнительным затратам со стороны работодателей или соискателей, но и, наоборот, позволяет во многих случаях сэкономить средства или увеличить доход, постепенно приходит.

Некоторые крупные работодатели уже посчитали, в какую сумму им обходится приём на работу специалиста с компетенциями, которые, мягко говоря, не в полной мере соответствуют требованиям рабочего места, занимаемой им должности. В среднем – примерно 60-70 тысяч рублей на человека. Стоимость профессионального экзамена значительно ниже.

– Давайте попробуем эту стоимость оценить...

– В разных секторах она будет разной, объясню почему. Профессиональный экзамен сегодня состоит из двух этапов – теоретического и практического. Теоретический этап – это, по сути дела, тестирование на основе оценочных средств, которые утверждают те же самые советы по профессиональным квалификациям – структуры, фактически поддерживаемые объединениями работодателей. Этап не очень дорогой, более того, мы сейчас создаём систему централизованного тестирования, когда соискатель может пройти его, в общем, в любом ЦОК и по любой квалификации, не только по тем, которые за данным центром закреплены. Почему? Потому что, когда соискатель остаётся наедине с компьютером, человеческий фактор практически исключается.

Но это касается только теоретического этапа, его стоимость, по нашей оценке, может составить максимум 500 рублей на человека.

А вот вторая часть – история уже более дорогая. Практический этап экзамена, безусловно, очень сильно зависит от той профессии (квалификации), по которой соискатель хочет получить подтверждение – свидетельство о квалификации. Если практический экзамен требует дорогого оборудования, расходных материалов, то его стоимость может быть достаточно высокой. Но в любом случае она, по нашим данным, не превышает, как правило, 10-15 тысяч рублей на человека. Зависит это, конечно, ещё и от массовости процедуры. При этом очевидно: использование дорогостоящего оборудования на практической части экзамена подразумевает и возможные финансовые потери от его порчи или некомпетентного использования в производстве также со-

ответственно очень высоки. Вложения в компетентность кадров окупаются всегда.

Причём совсем не обязательно, чтобы ЦОК проводили экзамены непосредственно у себя. Дело в том, что разнообразие квалификаций настолько велико, что абсолютно нерационально держать в центрах на постоянной основе оснащение, оборудование, экспертов (вне зависимости от того, востребованы ли в настоящий момент времени те или иные из них). Многие центры заключают соглашения с другими экзаменационными площадками: то могут быть и образовательные учреждения, и учебные центры каких-либо предприятий, то есть любые организации, обладающие необходимым оборудованием. Соответственно, эти экзаменационные площадки, как правило, и проводят практическую часть экзамена, иногда и теоретическую тоже. А результаты предъявляют центрам оценки. Особенность состоит в том, что на каждой площадке представитель ЦОК присутствует обязательно. Этим, в сущности, и определяется независимость проведения экзамена.

Часто крупные предприятия тоже вкладывают свои средства в проведение профессиональных экзаменов. Если на базе предприятий созданы такие центры, их деятельность часто совмещается и с деятельностью учебных подразделений этих предприятий. Потому что сегодня есть только одно ограничение: ЦОК не может быть образовательной организацией. А предприятие получить статус центра оценки квалификаций вполне может.

– А государственные органы? Могут ли получить такой статус они?

– Этот вопрос находится на стадии обсуждения. Министерство труда и социальной защиты РФ подготовило в прошлом году изменения в ФЗ «О независимой оценке квалификации». Проект предполагает, что государственные органы, особенно региональные органы управления, могут в такой процесс включаться. Потому что сегодня они юридически от этого отстранены. Они могут создавать, быть учредителями ЦОК. В принципе, это и сегодня положениям № 238-ФЗ не противоречит, но в полномочия региональных органов не входит, а значит, и формировать на данные цели бюджеты, вкладывать средства они не могут.

Но при этом для регионов представляют интерес те квалификации, которые на их рынке труда являются массовыми: в сфере ЖКХ, в сферах образования, социального обслуживания населения. Есть множество и других квалификаций, являющихся для региона, по сути дела, системообразующими, или квалификаций, которые необходимы в наиболее развитых секторах экономики в регионе (например, в области туризма).

– Среднее профессиональное образование финансируется даже не просто государством, а в основном самими регионами, то есть это часть региональных бюджетов. И на настоящий момент никаких действенных оценок эффективности таких образовательных программ нет...

– Конечно. Фактически это самооценка со стороны системы образования. Понятно, что такая история приводит если и не к неэффективности, то, во всяком случае, к неполной эффективности использования бюджетных средств. А самое главное – «зашумляет» рынок труда. То есть вы практически не можете на этом рынке выделить, отличить квалифицированных специалистов от неквалифицированных до того, как примете сотрудника на работу и почувствуете все «прелести» метода проб и ошибок.

Уже третий год мы совместно с регионами и некоторыми отраслями ведём проект: выпускники образовательных организаций среднего профессионального образования проходят независимую оценку квалификации. Это не очень большой по количеству «пилот», в нём участвует порядка 20 субъектов Российской Федерации.

– И каковы его результаты?

– Максимум – 60%. Возникают и социальные последствия: людям, чтобы пройти оценку своих квалификаций, надо ехать куда-то далеко. Поэтому централизованное тестирование, которое мы внедряем для теоретической части экзамена, резко повышает его доступность. Это уже совсем другой уровень доступности.

– Оно же наверняка и понижает стоимость экзамена?

– Безусловно. Более того, если человек успешно прошёл теоретическую часть, у него, естественно, крепнет желание пройти и часть практическую, он уже более уверенно себя чувствует...

– Выходит, цифровизация – ещё и средство снижения стоимости системы проверки квалификаций?

– Конечно. С первых шагов формирования новой системы профессиональных квалификаций мы активно используем цифровые технологии, создавая поэтапно общую цифровую платформу управления квалификациями. Это и информационные системы разработки профессиональных стандартов и квалификаций, и разработки оценочного инструментария, и федеральный реестр результатов профэкзаменов, и т. п.

Мы исходим из того, что все основные процессы в национальной системе квалификаций должны быть максимально оптимизированы и упрощены на основе цифровых технологий. Это

неизбежный этап развития. Если не сделаем сами, за нас обязательно сделают другие, в чистом виде IT-компании, но сделают хуже, понимая смысловую, методическую часть.

– Давайте попробуем заглянуть в будущее... Какой вы видите систему оценки квалификаций через несколько лет?

– Прежде всего – я вижу систему достаточно развитой для того, чтобы обеспечить независимую оценку тех квалификаций, тех профессий, которые несут определённые риски с точки зрения безопасности, качества услуг населению и т. д.

Мне кажется, в первую очередь это история о защите прав потребителей, причём не только граждан, но и компаний.

– Не могу удержаться ещё от одного вопроса. Есть понятие «гибкость трудового рынка» (или его подвижность, волатильность), то есть «перетекание» работников из одних областей в другие. С глобальным «перетеканием» мы столкнулись в 90-е: никогда прежде у нас не было ни предпринимателей в таком количестве, ни такого сектора услуг, и вдруг он взял и образовался. Как вы считаете, создание системы проверки квалификаций как-то затормозит подобную «подвижность»?

– Думаю, что нет. Во-первых, есть определённые пакеты «родственных» квалификаций, когда человек может перейти из одной сферы деятельности в другую по наиболее рациональному пути. Допустим, вам надо пройти переподготовку. Как это делается сейчас? В одну группу со сроком обучения примерно 5-6 месяцев набирают всех, вне зависимости от того, есть ли уже у кого-то из них квалификация в этой области или же её нет совсем. Но... Одно дело, если вы были учителем и решили вдруг стать врачом, и совсем другое – если были, условно говоря, врачом-терапевтом, а решили стать онлайн-терапевтом или перейти в какую-то другую квалификацию в той же медицинской отрасли. Во втором случае дорога должна быть короче, а вот какой конкретно – на этот вопрос может ответить именно подтверждённая квалификация.

У нас есть цифровой ресурс, где собраны все квалификации и их описания. Он позволяет выстроить ваш переход от одной квалификации к другой по наиболее короткому и эффективному пути с учётом вашего опыта. Если у вас есть подтверждённая квалификация, подтверждённый профессиональный опыт, то и учить можно по более короткой программе. А может быть, вы уже самостоятельно на экзамене сможете с лёгкостью подтвердить свои компетенции...



**“THE VOLUNTARINESS
OF QUALIFICATIONS TESTING
WILL BE LIMITED BY MARKET
DEMAND”**

The presence of a diploma and even its color are not always a guarantee of knowledge, and most importantly, the ability to apply it, it's not a guarantee of qualifications, competence of a specialist applying for a job. The exams have been passed, there is work ahead... How to make sure that the "official" qualification of a particular specialist, on the one hand, does not mislead the employer about their true abilities, and on the other hand, allows the job seekers to receive a salary worthy of their competencies. Vadim VINOKUROV, Chairman of the Moscow Regional Branch of the Russian Union of Taxpayers, spoke about this with the Director General of the National Agency for the Development of Qualifications (NARK), a member of the National Council for Professional Qualifications under the President of the Russian Federation, Chairman of the Expert Council for Secondary Vocational Education and Vocational Training under the Education and Science Committee of the State Duma, Doctor of Pedagogical Sciences, Professor, Corresponding Member of the Russian Academy of Education (RAO) Alexander LEIBOVICH.

– Mr. Leibovich, of course, the role of exams is extremely important, but in order for their results to have no complaints either from the management of the company or from the employees themselves, they must be authoritative enough...

– Such a concept as an independent assessment of the quality of personnel training has been in our country for about 15-20 years. Back in 2010, the so-called Public-State Council of the system of independent assessment of the quality of vocational education was created. The regulation on this Council was signed by the then Minister of Education and Science of the Russian Federation Andrei Fursenko and the President of the Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs Alexander Shokhin. The Council included representatives of the largest employers, business communities, as well as representatives of the public. This body initiated what is now called an independent assessment of qualifications, a system of professional examinations. In 2014, the President of Russia gave the "impetus" to this public initiative, and, accordingly, it began to develop not just in a public, but in a state-public format.

– Who should administer these exams? How should they be prepared?

– Professional examinations must be conducted either by employers or by their authorized organizations. It is the employers themselves, the community of professionals who, through their associations, must carry out these procedures and manage them. Then there will be no gap between their requirements and the results that we have in the labor market. The level of confidence in the results of such exams is determined by how clear and transparent the procedure is for the employer.

– But if each employer conducts such exams itself, then a problem may arise – the requirements will be different for everyone...

– Of course, this is why there are certain mechanisms that concentrate employers' requirements at one point. This point is today

called the professional standard. Actually, the professional standard is a concentrated expression of the labor market requirements for specialists. This standard in itself defines such requirements, but does not at all guarantee that workers in the labor market or graduates of educational institutions meet these requirements. Therefore, a professional standard also needs other tools that determine its implementation in practice. Since the main result of the introduction of a professional standard is the availability of people on the labor market who meet this standard, we need, first of all, mechanisms for confirming the qualifications of persons engaged in professional activities. Especially where the safety and well-being of citizens and the competitiveness of companies depend on the qualifications of employees. Such a mechanism under Russian law is an independent professional examination, which includes a variety of assessment methods: based on direct testing of skills and knowledge, based on a reliable portfolio, etc.

– Thus, we come to the conclusion that special centers for the assessment of qualifications, the so-called QACs, are being created – that is, the bodies that are authorized to conduct such exams?..

– Yes, and this system has already, in fact, been built. It is another matter that these professional exams themselves are not obligatory everywhere today, both "de jure" and "de facto". Only in some industries. In most industries, however, this tool is being introduced so far exclusively on a voluntary basis. This is normal during the developmental phase of an independent assessment of qualifications, when it takes time to make professional exams available. But the understanding that an independent professional examination not only leads to some additional costs on the part of employers or on the part of applicants, but also vice versa – allows saving money or increase income in many cases, gradually comes.

Some large employers have already calculated how much it costs them to hire a specialist with competencies that, to put it mildly, do not fully meet the requirements of

this workplace, the position they occupy. On average, this is about 60-70 thousand rubles per person. The cost of the professional exam is much lower.

– Let's try to calculate this cost...

– It will be different in different sectors, I will explain why. The professional exam today consists of two stages – theoretical and practical parts. The theory stage is essentially testing based on evaluative tools that are endorsed by the same vocational qualification councils – structures that are actually supported by employers' associations. This stage is not very expensive, moreover, we are now creating a system of centralized testing, when an applicant can pass it, in fact, in any Qualifications Assessment Center. For any qualification, not only for those assigned to this Center. Why? – Because when the applicant is left alone with the computer, the human factor is practically excluded.

But this applies only to the theoretical stage, the cost of which, according to our estimate, can be a maximum of 500 rubles per person.

But the second part is a more expensive stage. The practical stage of the exam, of course, depends on the profession, on the qualification for which the applicant wants to receive confirmation – a certificate of qualification. If a practical exam requires expensive equipment and consumables, then its cost can be quite high. But in any case, according to our estimates, it does not exceed, as a rule, 10-15 thousand rubles per person. This, of course, also depends on the mass character of the procedure. At the same time, it is obvious that when expensive equipment is used in the practical part of the exam, it means that the possible financial losses from damage or incompetent use of this expensive equipment in production are also correspondingly very high. Investments in staff competence always pay off.

Moreover, it is not at all necessary that the QACs conduct exams directly at their premises. The fact is that the variety of qualifications is so great that it is absolutely not rational to keep equipment and experts in such Centers on a permanent basis... –

regardless of whether one or another of them is in demand at the moment. Many centers conclude agreements with other examination sites: these can be educational institutions and training centers of any enterprises, that is, any organization that has the necessary equipment. Accordingly, these examination sites, as a rule, conduct the practical part of the exam. Sometimes theoretical too. And the results are presented to the Assessment Centers. The peculiarity is that at each such site a representative of the Qualifications Assessment Center is always present. This essentially determines the independence of the examination. Often, large enterprises also invest in professional examinations. If such Centers are created on the basis of enterprises, then their activities are often combined with the activities of educational departments of these enterprises. Because today there is only one limitation – the Qualifications Assessment Center cannot be an educational organization. And an enterprise may receive the status of a Qualifications Assessment Center.

– And what about government agencies? Can they get this status?

– This issue is under discussion. The Ministry of Labor and Social Protection of the Russian Federation last year prepared amendments to the Federal Law on the Independent Assessment of Qualifications. The project assumes that government agencies – especially regional governments – can be involved in this process. Because today they are legally excluded from this. They can create, be the founders of the Qualification Assessment Centers. In principle, this does not contradict the provisions of 238 FZ even today. But this is not within the powers of regional bodies, which means that they cannot form budgets for these purposes, they cannot invest.

But at the same time, the regions are interested in those qualifications that are massive in their labor market – these are qualifications in the housing sector, in the fields of education, and social services for the population. There are many other qualifications that are, in fact, systemically important for the region. Or the qualifications that are needed in the most developed economic sectors in the region. For example, in the field of tourism.

– Secondary vocational education is financed not just by the state, but mainly by the regions themselves, that is, it is part of regional budgets. And at the moment there are no effective assessments of the effectiveness of such educational programs...

– Sure. In fact, this is a self-assessment on the part of the education system. It is clear that this story leads, if not to inefficiency, then, in any case, to incomplete efficiency in the use of budget funds. And most importantly,



it “noises” the labor market. That is, in fact, you practically cannot single out in this market, distinguish qualified specialists from unskilled ones before you hire an employee and feel all the “delights” of the trial and error method. For the third year now, together with the regions and some industries, we have been conducting such a project, when graduates of educational institutions of secondary vocational education undergo an independent qualification assessment. This is not a very large “pilot” in terms of number; about 20 constituent entities of the Russian Federation participate in it.

– And what are the results?

– Maximum – 60%. Social consequences also arise: that is, people have to go somewhere far to pass the assessment of their qualifications. Therefore, the centralized testing that we are implementing for the theoretical part of the exam dramatically increases its accessibility. This is a completely different level of such accessibility.

– It probably also lowers the cost of such an exam?

– Certainly. Moreover, if a person has successfully passed the theoretical part, then, naturally, their desire to go through the practical part grows stronger, they already feel more confident...

– It turns out that digitalization is, among other things, a means of reducing the cost of the qualifications verification system?

– Sure. From the very first steps in the formation of a new system of professional qualifications, we actively use digital technologies, creating a common digital platform for qualifications management in stages. These are information systems for the development of professional standards and qualifications, and the development of assessment tools, the federal register of professional examination results, etc.

We proceed from the assumption that all the main processes in the national qualifications system should be optimized and simplified as much as possible on the basis of digital technologies. This is an inevitable stage of development. If we do not do it ourselves, others will certainly do it for us, purely IT companies, but they will do it worse, understanding the semantic, methodological part.

– Let’s try to look into the future... What do you see the qualification assessment system in a few years?

– First of all, I see this system as sufficiently developed to provide an independent assessment of those qualifications, those professions that carry certain risks from the point of view of safety, from the point of view of the quality of services to the population, etc.

It seems to me that this story is, first of all, about the protection of consumer rights. Moreover, not only citizens, but also companies.

– I can’t resist to ask one more question. There is such a concept as “flexibility of the labor market”, or – its “mobility”, volatility, that is, the overflow of workers from one area to another. We faced such a global overflow in the 90s: never before had we had such a large number of entrepreneurs, or such a service sector, and suddenly it took over and formed. Do you think that the creation of such a system for checking qualifications will somehow slow down such “mobility”?

– I don’t think so. First, there are certain packages of related qualifications, when a person can move from one field of activity to another in the most rational way. Let’s say you need to undergo retraining. How is it done now? – Everyone is recruited into one group with a training period of about 5-6 months, regardless of whether some of them already have some kind of qualification in this area or not at all. But... It’s one thing if you were a teacher, and suddenly decided to become a doctor, and quite another thing – if you were, relatively speaking, a general practitioner, but decided to become an “online therapist” or go to some other qualification in the same medical industry. In the second case, the road should be shorter. But what exactly it should be – it is the confirmed qualification that can answer this question.

We have a digital resource where all qualifications and all their descriptions are collected. This resource allows you to build your transition from one qualification to another in the shortest and most efficient way. Based on your experience. If you have a proven qualification, proven professional experience, then you can be taught in a shorter program. Or maybe you yourself, on your own, can easily confirm these competencies on the exam...



Спортивное будущее клуба «МАИСТРА»

Лето 2020 года для базы отдыха и развлечений «Маистра» стало знаменательным. На территории пляжа в посёлке Орехово руководство ГК «Анико» совместно с МУП «Водолей» организовало и провело первые соревнования по виндсёрфингу «Кубок Маистра Wind». Прошедшие состязания – результат долгой работы по обустройству территории и развитию водных видов спорта в Сакском районе Республики Крым. Как и задумывалось в самом начале, «Кубок Маистра Wind» станет традиционным, а база отдыха «Маистра» будет развиваться, для того чтобы на её территории можно было не только отдыхать летом, но и заниматься различными водными видами спорта отдыхающим и местным ребятам.

Несколько лет назад руководство компании «Анико» и МУП «Водолей» решило обустроить пляж в посёлке Орехово (Сакский район, Республика Крым). Территория сразу привлекла внимание тем, что расположение и частые ветры позволят практически ежедневно тренироваться сёрфингистам. Правда, тогда пляж напоминал больше огромную заброшенную свалку. Армен Тумасян, генеральный директор ГК «Анико», рассказывает, что, изучая территорию, решили с партнёрами начать развивать и пляжный отдых, и спортивные направления для местной детворы. Так зародилась бизнес-идея открыть на пляже базу отдыха и развлечений и параллельно развивать секции по водным видам спорта. Идею поддержали руководители посёлка Орехово.

Пляж был тогда в очень плачевном состоянии, предстояло убрать огромную мусорную свалку. Уборочной техникой на прибрежной территории пользоваться нельзя и приходилось вручную загружать мусор в машины. Всего было вывезено около 50 грузовиков отходов. Для того чтобы привести территорию в порядок, понадобилось больше года. Параллельно была построена небольшая гостиница, а затем появился и ангар, для того чтобы

расположить спортивное оборудование. Для занятий с ребятами приглашён хороший тренер по виндсёрфингу. Процесс развития спорта сдвинулся с мёртвой точки, а саму территорию стали готовить к очередному пляжному сезону. А рядом руководство базы «Маистра» начало активно развивать туристическую инфраструктуру. К территории пляжа были подведены коммуникации (электричество и водоснабжение), организованы постоянный вывоз мусора и парковка.

Спортивное направление также развивалось хорошими темпами. Было закуплено спортивное оборудование и для отдыхающих, и для юных спортсменов. На тренировки приходило всё больше ребят, причём все занятия для местной детворы проходили бесплатно. Когда ребята начали показывать первые результаты, организаторы клуба и тренерский состав решили провести небольшие внутренние соревнования, чтобы как-то стимулировать их развитие. В интернете появилось объявление о предстоящих состязаниях, и отклик приятно удивил всех завсегдаев «Маистры». Откликнулось настолько много участников, что даже гостиница не вместила всех желающих. Приехали даже именитые сёрфингисты, и это дало

соревнованиям дополнительную интригу.

«Мы хотели просто посмотреть и пробудить азарт у детей, чтобы им было интересно ходить на занятия, – рассказывает Армен Оганесович. – Мы и не думали, что будет такой отклик от серьёзных спортсменов. Приехали сёрферы самого высокого уровня. Для наших воспитанников это был настоящий праздник, кататься с именитыми спортсменами – лучший стимул для дальнейшего роста спортсмена».

Турнир «Кубок Маистра Wind» прошёл в два этапа. Первый состоялся с 17 по 19 июля, а второй – с 14 по 16 августа. В нём приняло участие около 50 спортсменов. География участников оказалась достаточно обширной, участвовали сёрфингисты из Москвы, Санкт-Петербурга, Ейска, Севастополя и других городов Крыма. Возрастные группы варьировались от юношеской до категории 60+. А профессиональный уровень соревнований подтвердился участием спортсменов высшей квалификации. Наряду с начинающими гонщиками на волнах катались чемпионы мира, мастера спорта международного класса. В соревнованиях принимали участие, конечно, и спортсмены команды клуба «Маистра», созданной ГК «Анико» и МУП «Водолей». Они заняли хоть и не призовые,

но достаточно хорошие места для своего уровня подготовки, и это большая победа для ребят и организаторов клуба.

Первый соревновательный опыт стал весьма удачным и для спортсменов клуба «Маистра», и для его вдохновителей и организаторов. И соревнования, как и планировалось, станут традиционными, а масштаб их будет расти год от года. И этому способствует не только спортивная составляющая. На территории пляжа к началу сезона-2020 была построена гостиница на 45 мест с комфортными номерами – стандартными и люкс с панорамным видом на море. Несколько уютных бунгало с машино-местами. Обустроена площадка для любителей отдыха на природе, кемпинг-площадка с электричеством, водоснабжением и другими удобствами для палаток и трейлеров. Ну и конечно, фишка базы отдыха «Маистра» – спортивная база для отдыхающих. Здесь можно обучаться и заниматься виндсёрфингом, SUP-сёрфингом, дайвингом и другими водными видами спорта.

Обучение виндсёрфингу проведёт с любым желающим профессиональный тренер, в аренду можно будет взять оборудование: как для новичков, так и для опытных катальщики – прокат виндсёрфинга freeride. При этом – обязательная консультация инструктора и обеспечение безопасности на воде.

Есть ещё и прокат SUP-сёрфинга, и это направление может заинтересовать не только готовых к физической нагрузке людей. Аббревиатура «SUP» в переводе на русский означает «стоя с веслом». Это относительно новый и очень многосторонний вид водного спорта, чья популярность растёт с каждым днём; отличная возможность изучать окружающий вас мир, да к тому же тренируя тело и наслаждаясь пейзажами. Также для экстремалов это отличный способ покорять волны, ведь

с веслом это ещё интереснее и забавнее. Существует множество вариантов тренировки вашего тела посредством SUP-борда: гонки, заплывы на длинные дистанции, а также сёрфинг по волнам. SUP-сёрфинг в состоянии подарить немало положительных эмоций, зарядить энергией и позволит наслаждаться благозвучием с природой.

При желании на базе «Маистра» отдыхающие могут заняться и вейкбордингом. Представьте, это тот же сёрфинг, но со скольжением по водной глади за скоростной лодкой – вот что такое вейкбординг в двух словах. Самая большая нагрузка приходится на руки и ноги, так как необходимо постоянно балансировать.

Водные лыжи отлично подойдут для новичков, ведь для того чтобы встать на лыжи, особая физическая подготовка не требуется. Для скольжения по поверхности воды используются одна или две лыжи, которые прикрепляются к высокоскоростному катеру с помощью лыжного кабеля или каната. Водные лыжи давно стали любимым развлечением на воде. И это далеко не полный список спортивных развлечений в клубе «Маистра».

На территории есть бассейн и различные аттракционы. Возможно организовать индивидуальные и групповые прогулки и рыбалки на катере. Для всех отдыхающих обустроены беседки для пикника, работают русская и турецкая бани, бесплатная Wi-Fi-зона. И главное преимущество «Маистры» – просторный пляж протяжённостью 1,5 километров с удобными шезлонгами для отдыха и принятия солнечных ванн. Рядом различные кафе, караоке-бар, ресторан, где можно очень вкусно перекусить и освежиться прохладительными коктейлями от профессиональных барменов, а повара оставят незабываемые воспоминания о правильной и полезной кухне. Для удобства

посетителей базы и отдыха от повседневных забот предоставляются услуги прачечной. Каждый день проводятся различные спортивные мероприятия, концерты и дискотеки.

Современная база отдыха и развлечений – кемпинг-клуб «Маистра» уже обзавёлся постоянными и ждёт новых клиентов для спокойного семейного и дружеского отдыха на уединённом пляже с проживанием в комфортных условиях (со всеми удобствами) на западном берегу Крыма.

Но это совсем не означает, что по окончании сезона территория будет «консервироваться». Как выше упоминалось, спортивная составляющая стоит во главе угла развития данной территории. Сегодня ведутся работы по проектированию и расширению клуба, что позволит значительно увеличить возможности в подготовке спортсменов. Планируется, что скоро можно будет уже приступить к строительству второго ангара, где будут обустроены классы для теоретических занятий начинающих спортсменов.

«Сейчас у нас стабильно занимаются 8 человек. Наша цель – вырастить хорошую команду и участвовать в серьёзных соревнованиях, – рассказал о планах Армен Оганесович. – Учебный процесс сейчас построен правильно, инструктор с каждым занимается индивидуально. Поэтому и результаты видны сразу. И остаётся наливаться мы не собираемся».

Результаты соревнований показали, что перспектива развития виндсёрфинга в регионе налицо. Организаторы планируют официально регистрировать школу водных видов спорта и обязательно войти в Федерацию водных видов спорта РФ. Это, в свою очередь, даст возможность присвоить спортивное звание воспитанникам и позволит им участвовать в соревнованиях по программе этой федерации.





The sports future of the MAISTRA CLUB

Summer 2020 has become significant for the Maistra recreation and entertainment center. On the beach in the village of Orekhovo, the management of the Aniko Group of Companies together with the Vodoley Municipal Unitary Enterprise organized and held the first windsurfing competition Cup Maistra Wind. The past competition is the result of a long work on the arrangement of the territory and the development of water sports in the Saki district of the Republic of Crimea. As conceived at the very beginning, the Cup Maistra Wind will become traditional, and the Maistra recreation center will develop to make it possible not only to have a rest in summer on its territory, but also to engage in various water sports for vacationers and local children.

Several years ago, the management of the company Aniko and the MUE Vodoley decided to equip a beach in the village of Orekhovo (Saki district, Republic of Crimea). The area immediately attracted attention with its location and frequent winds, which will allow surfers to train almost daily. True, then the beach looked more like a huge abandoned dump. Armen Tumasyan, General Director of Aniko GC, says that while studying the territory, they decided with partners to start developing both beach holidays and sports destinations for local children. This is how the business idea was born to open a recreation and entertainment center on the beach and at the same time develop sections for water sports. The idea was supported by the leaders of the village of Orekhovo.

The beach was then in a very poor state, a huge garbage dump had to be cleaned up. It was impossible to use cleaning equipment on the coastal area and they had to manually load garbage into the cars. In total, about 50 trucks of garbage were removed. It took more than a year to put the territory in order. In parallel, a small hotel was built, and then a hangar for sports equipment appeared. A good windsurfing coach was invited to train children. The development of sports has moved off the ground, and they started to prepare the territory for the next beach season. And nearby, the leadership of the Maistra base began to actively develop the tourist infrastructure. Communications (electricity and water supply) were connected to the beach, permanent garbage collection and parking were organized.

The sports direction also developed at a good pace. Sports equipment was purchased for both vacationers and young athletes. More and more children came to trainings, and all classes for local children were free. When the guys started showing their first results, the organizers of the club and the coaching staff decided to hold small internal competitions in order to somehow stimulate their development. An announcement about upcoming competitions appeared on the Internet, and the response pleasantly surprised all the regulars of Maistra. So many participants responded that even the hotel could not accommodate everyone. Even eminent surfers came, and this gave the competition additional intrigue.

"We just wanted to watch and awaken the excitement of the children, so that it would be interesting for them to go to trainings," says Armen. "We didn't think that there would be such a response from serious athletes. Surfers of the highest level arrived. It was a real holiday for our pupils, surfing with eminent athletes is the best incentive for the further growth of an athlete."

The tournament Cup Maistra Wind was held in two stages. The first took place from 17 to 19 July, and the second from 14 to 16 August. About 50 athletes took part in it. The geography of the participants turned out to be quite extensive, surfers from Moscow, St. Petersburg, Yeisk, Sevastopol and other cities of Crimea participated. Age groups ranged from youth to 60+. And the professional level of the competition was confirmed by the participation of highly qualified athletes. Along with novice riders, world champions, masters of sports of international class surfed on the waves. Of course, athletes from the Maistra club team created by the Aniko GC and the MUE Vodoley took part in the competition. Although they didn't take prize money, they took high places for their level of training, and this is a great victory for the guys and the organizers of the club.

The first competitive experience was very successful both for the athletes of the Maistra club and for its inspirers and organizers. And the competition, as planned, will become traditional, and their scale will grow from year to year. And not only the sports component contributes to this. By the beginning of the 2020 season, a hotel with 45 beds with comfortable rooms – standard and suite with panoramic sea views was built on the beach. There are several cozy bungalows with parking spaces. A playground for outdoor enthusiasts, a camping site with electricity, water supply and other amenities for tents and trailers has been equipped. And of course, the main feature of the Maistra recreation center is a sports center for vacationers. Here you can learn and practice windsurfing, SUP-surfing, diving and other water sports.

Windsurfing training will be carried out by a professional coach with anyone, you

can rent equipment: for both beginners and experienced riders, there is freeride windsurfing rental. At the same time, it is mandatory to consult an instructor and ensure safety on the water.

There is also SUP-surfing rental, and this direction may be of interest not only to people who are ready for physical activity. The abbreviation SUP means stand up paddle boarding. It is a relatively new and very versatile water sport, which is growing in popularity every day; a great opportunity to explore the world around you, and besides, exercise your body and enjoy the scenery. Also, it is a great way to conquer the waves for extreme lovers, because with a paddle it is even more interesting and fun. There are many options for training your body with a SUP board: racing, long distance swimming, and surfing the waves. SUP-surfing is able to give a lot of positive emotions, energize and allow you to enjoy the harmony with nature.

If desired, at the base Maistra vacationers can go in for wakeboarding. Imagine this is the same surfing, but sliding on the water surface behind a speed boat – that's what wakeboarding is in a nutshell. The greatest load falls on the arms and legs, as it is necessary to balance constantly.

Water skiing is perfect for beginners, because in order to get on the skis, special physical training is not required. For gliding on the surface of the water, one or two skis are used, which are attached to the high-speed boat using a ski cable or rope. Water skiing has long been a favorite pastime on the water. And this is not a complete list of sports entertainments in the Maistra club.

There is a swimming pool and various attractions on the territory. It is possible to organize individual and group walks and boat fishing trips. For all holidaymakers there are picnic gazebos, Russian and Turkish baths, free Wi-Fi zone. And the main advantage of Maistra is a spacious 1.5 km long beach with comfortable sun

loungers for relaxation and sunbathing. Nearby there are various cafes, a karaoke bar, a restaurant where you can have a delicious snack and refresh yourself with cocktails from professional bartenders, and the chefs will give you unforgettable memories of proper and healthy cuisine. Laundry services are provided for the convenience of visitors. Various sports events, concerts and discos are held every day.

A modern recreation and entertainment center – the Maistra camping club has already acquired permanent clients and is waiting for new visitors for a quiet family and friendly holiday on a secluded beach with living in comfortable conditions (with all amenities) on the western coast of Crimea.

But this does not mean at all that at the end of the season the territory will be "conserved". As mentioned above, the sports component is at the forefront of the development of this territory. Today, work is underway to design and expand the club, which will significantly increase the opportunities for training athletes. It is planned that soon it will be possible to start the construction of a second hangar, where classes for theoretical studies of novice athletes will be equipped.

"Now we have 8 people training regularly. Our goal is to grow a good team and participate in serious competitions," said Mr. Tumasyan about his plans. "The training process is now built correctly, the instructor works with each athlete individually. Therefore, the results are visible immediately. And we are not going to stop".

The results of the competition showed that the prospects for the development of windsurfing in the region are obvious. The organizers plan to officially register the school of water sports and be sure to join the Federation of Water Sports of the Russian Federation. This, in turn, will give an opportunity to assign a sports title to pupils and allow them to participate in competitions under the program of this federation.



НОВОЕ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ



БИОМИР сервис



АО «БИОМИР сервис» – современное наукоориентированное предприятие, выпускающее инновационную продукцию, предназначенную для оказания высокотехнологичной медицинской помощи, в том числе для тканевой инженерии и регенеративной медицины.

АО «БИОМИР сервис»
Россия, 143090, Московская обл.,
г. Краснознаменск,
ул. Строителей, д. 10, корп. 1
Тел. +7 (495) 111-64-95
e-mail: post@biomir.biz

www.biomir.biz

