

31/122 декабрь 2020



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

Business DIALOG Media

RBCG
Russian Business Guide

ENG + РУС



ЛИАНА ДАВИДЯН,
AVRORA CLINIC:
**«ИНТЕРЕСЫ
ПАЦИЕНТА
ПРЕЖДЕ ВСЕГО!»**

ИВАН КОЛОБОВ,
«ДИАМЕД»:
**«ГЕМОТЕСТ» –
ЭТО ВЕДУЩИЕ
ТЕХНОЛОГИИ
ЛАБОРАТОРНОЙ
ДИАГНОСТИКИ»**

МИССИЯ
«КОНМЕТ» –
**ПОМОГАТЬ
ЛЮДЯМ!**

НАДЕЖДА ПЕРОВА,

генеральный директор «БИОМИР сервис»:

**«У НАШИХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ РЕГЕНЕРАТИВНОЙ
МЕДИЦИНЫ НЕТ АНАЛОГОВ В МИРЕ!»**



КАЛИБР
КОВОРКИНГ



+7 (495) 730-09-19



cowork@kalibr.co



РАБОЧИЕ ПРОСТРАНСТВА ПОД ЛЮБОЙ КАЛИБР



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. Электрозаводская, 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 № 31/122 Декабрь 2020

Подписано в печать 22.12.2020 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: Sofiya Antonovna Korshunova

Deputy Marketing Director: Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: Alexandr Lobov

Translation: Maria Klyuchko

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Electrozavodskaya, 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 № 31/122 December 2020

Passed for printing on 22.12.2020

Edition: 30000 copies

Open price

Photos used: Padezhov Alexander Yuryevich

ОФИЦИАЛЬНО | OFFICIALLY

2

«ЦЕЛИ, КОТОРЫЕ СТАВИЛИСЬ ПРИ ВВЕДЕНИИ МАРКИРОВКИ, МОГЛИ БЫТЬ ДОСТИГНУТЫ БОЛЕЕ ПРОСТЫМ И ДЕШЕВЫМ СПОСОБОМ»

"THE GOALS WHICH WERE SET WHEN MARKING WAS INTRODUCED COULD BE ACHIEVED IN A SIMPLER AND CHEAPER WAY"

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ | COVER STORY

8

НАДЕЖДА ПЕРОВА, «БИОМИР СЕРВИС»: «У НАШИХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ РЕГЕНЕРАТИВНОЙ МЕДИЦИНЫ НЕТ АНАЛОГОВ В МИРЕ!»

NADEZHDA PEROVA, BIOMIR SERVIS: "OUR PRODUCTS OF REGENERATIVE MEDICINE HAVE NO ANALOGUES IN THE WORLD!"

ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ | INDUSTRY LEADERS

14

ЛИАНА ДАВИДЯН, AVRORA CLINIC: «ИНТЕРЕСЫ ПАЦИЕНТА ПРЕЖДЕ ВСЕГО!»

LIANA DAVIDYAN, AVRORA CLINIC: "THE INTERESTS OF OUR PATIENT MATTER MOST!"

18

МИССИЯ «КОНМЕТ» – ПОМОГАТЬ ЛЮДЯМ!

THE MISSION OF CONMET IS TO HELP PEOPLE!

22

ОЛЕГ ВЕЛИКОВ, «ОРТОРЕНТ»: «ЗАРУБЕЖНЫХ АНАЛОГОВ НАШЕЙ АППАРАТУРЫ НЕТ!»

OLEG VELIKOV, ORTORENT: "THERE ARE NO FOREIGN ANALOGUES OF OUR EQUIPMENT!"

ИНДЕКС КАЧЕСТВА | QUALITY INDEX

26

ИВАН КОЛОБОВ, «ДИАМЕД»: «ГЕМОТЕСТ» – ЭТО ВЕДУЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ ЛАБОРАТОРНОЙ ДИАГНОСТИКИ»

IVAN KOLOBOV, DIAMED LLC: "GEMOTEST MEANS THE LEADING TECHNOLOGIES OF LABORATORY DIAGNOSTICS"

30

ЖЕЛАЕМ ЗДОРОВЬЯ

WE WANT YOU TO BE HEALTHY

34

КЛИНИКА-НМ – МОЩНЫЙ ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР В ВОСТОЧНОМ ПОДМОСКОВЬЕ

CLINICA-NM IS A POWERFUL DIAGNOSTIC CENTER IN THE EASTERN SUBURBS OF MOSCOW

38

«АСВОМЕД»: ЛЮДИ. РЕШЕНИЯ. ЗДОРОВЬЕ.

ASVOMED: PEOPLE. SOLUTIONS. HEALTHCARE

МИССИЯ ВЫПОЛНИМА | MISSION POSSIBLE

42

СУВАНТОЯРВИ: МЕЧТА, ПРЕТВОРЕННАЯ В БЫЛЬ

SUVANTOJARVI: A DREAM, WHICH COMES TRUE

46

5 ШАГОВ, ЧТОБЫ НЕ ЗАКРЫТЬ СВОЙ БИЗНЕС ЧЕРЕЗ ГОД

5 STEPS NOT TO CLOSE YOUR BUSINESS IN A YEAR



Business DIALOG Media

RBG

Russian Business Guide

«Цели, которые ставились при введении маркировки, могли быть достигнуты более простым и дешёвым способом»

Благими намерениями у нас мостят много различных дорог и направлений. Одно из них – маркировка лекарств и медицинских изделий. Впрочем, в беседе председателя редакционного совета «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» Вадима ВИНУКОВА с генеральным директором Ассоциации российских фармацевтических производителей Виктором ДМИТРИЕВЫМ речь шла не только о необходимости или бесполезности этой идеи, но ещё и о том...



...О ТОМ, ЧТО НЕ ИСПОЛНЯТЬ ЗАКОН ИНОГДА ПОЧЕМУ-ТО ВЫГОДНЕЕ, ЧЕМ СТРОГО СЛЕДОВАТЬ ЕГО «БУКВАМ» И «ЦИФРАМ»

– Виктор Александрович, начнём с самого, пожалуй, болезненного вопроса – маркировка. С какими проблемами столкнулась отрасль, как эти проблемы решаются и может ли сложившаяся ситуация привести к дефициту лекарств?

– Есть проблемы, о которых мы говорили заранее, потому что предвидели их, но воспринимали уже как некую неизбежность... В первую очередь это, конечно, увеличение себестоимости. Становилось не очень понятно, «как жить дальше» в отношении препаратов, находящихся в списке ЖНВЛП (жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты – ред.). Ведь при увеличении себестоимости производства этих препаратов долж-

на вырасти и цена на них, что логично. Но повышать цену нельзя. И соответственно, владелец или руководитель компании должен принять для себя решение: либо компенсировать возникающие потери за счёт препаратов, которые в этот список не входят, либо закрыть производство ЖНВЛП. И жизнь наши слова подтвердила.

Теперь о том, чего мы не ожидали. А не ожидали мы, что те добросовестные производители, которые в соответствии с законо-



дательно установленными сроками начали маркировать с 1 июля, окажутся в наихудшем положении по сравнению с теми, кто по-прежнему не маркирует, а получает разрешения на ввод своих немаркированных препаратов в оборот. То есть получилось так, что вся товаропроводящая цепочка, в связи с тем, что к предусмотренным срокам она оказалась не готова, отказывалась принимать маркированный товар, потому что у неё с ним возникали проблемы.

Получилось так, что: А – у добросовестного производителя выросла себестоимость, В – он не может «протолкнуть» свой товар, который в результате идёт на склад или в карантин, и С – он теряет нишу... Потому что нишу заполняют немаркированные продукты. В итоге сложилась абсолютно неконкурентная среда, которая существующими законами и нормативами регулироваться не может.

Мы по этому поводу написали письмо в антимонопольную службу и получили, как обычно, достаточно бюрократический ответ с перечислением нормативных актов.

...О ТОМ, ЧТО В ТОВАРОПРОВОДЯЩИХ «АРТЕРИЯХ» ТОЖЕ ВОЗНИКАЮТ «ТРОМБЫ» И КАКИМИ МЕТОДАМИ ОТ НИХ МОЖНО ИЗБАВИТЬСЯ

– Эта проблема видна всем, но по большому счёту никто не знает, как её решить. Она заключается в том, что технически и технологически с точки зрения IT система не может давать ответы быстро, из-за чего, если выражаться медицинскими терминами, в этих товаропроводящих «артериях» образуются «тромбы»: товар пришёл, ты отправил запрос, товар должен двигаться дальше, ты ждёшь ответа три часа, двое суток... Товар стоит, ты занимаешь место на складах и т. д. И «тромб» всё разрастается! В связи с этим мы предлагаем оставить две точки: точку ввода, то есть выпустил производитель товар с конвейера и отправил данные, и точку выхода – в аптеке или в госпитале. Пока на

наше предложение не среагировали, но я думаю, жизнь заставит. Против него приводят аргументы, что, мол, в этом случае из товаропроводящей цепи что-то может выскакивать, уходить не туда, куда надо. Но я не понимаю, как такое может быть, если конечная точка – та, где продукт вышел, – всё равно будет показываться. Я, конечно, не технарь, я врач, но мне кажется, это сработало бы.

Следующий момент: мы предложили, помимо возможности предоплаты, сделать возможность постоплаты, то есть тогда, когда товар уже вышел из товаропроводящей цепи. Но... Я так понимаю, оператору это будет невыгодно.

Вопрос ответственности оператора, о котором говорилось с самых первых дней, как стоял, так и будет стоять.

...О ТОМ, ЧТО МУДРОСТЬ «ПОЛУЧИВ ПРИКАЗ, НЕ СПЕШИ ИСПОЛНЯТЬ ЕГО, ИБО ОН МОЖЕТ БЫТЬ ОТМЕНЁН» АКТУАЛЬНА НЕ ТОЛЬКО В АРМИИ

– *А нет ли у вас ощущения, что многие представители отрасли просто верят в то, что в итоге (не сегодня, так завтра) маркировку отменят?*

– У меня есть вера не в то, что маркировка может быть отменена, а в то, что процесс этот может быть упрощён. Я не исключаю, что в итоге всё это может привести к социальному взрыву...

– *Ещё один момент: если сравнивать фарму с другими отраслями, то молочники, допустим, или обувщики – это чисто коммерческие компании и коммерческий рынок. А фарма – она как минимум на 30% государственная, но никакого дополнительного финансирования в бюджетах ни одного из регионов на эти мероприятия заложено не было. И если говорить о лечебно-профилактических учреждениях, то они практически повально не готовы к маркировке.*

– Так и есть! И мы об этом тоже говорили с самого начала. Что «цена вопроса» будет складываться из двух позиций: первая – само оборудование, которое, может быть, и не очень дорогое, хотя всё относительно, а вторая – обучение. Обучение – это дополнительное время у сотрудника, это новая квалификация, новые компетенции, и они тоже денег стоят.

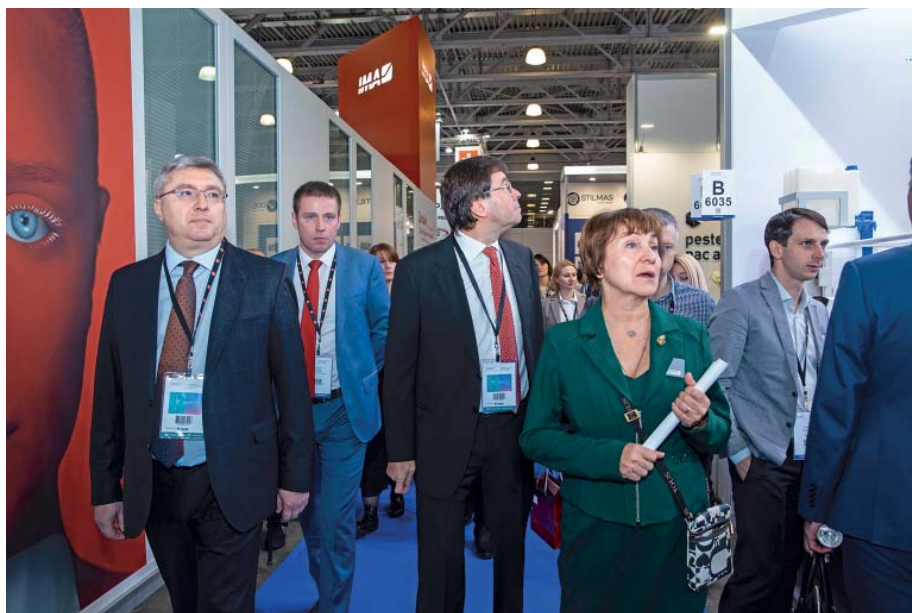
...О ТОМ, ЧТО ЛАТИНСКОЕ ИЗРЕЧЕНИЕ «CUI PRODEST?» – «КОМУ ЭТО ВЫГОДНО?» ПРИМЕНИМО НЕ ТОЛЬКО В КРИМИНАЛИСТИКЕ

– *Тогда простите за прямой вопрос, надеюсь, он не покажется вам провокационным: зачем вообще всё это нужно было затевать? Что маркировка принесёт, кроме головной боли?*

– Дело в том, что мы отчасти сами выступали инициаторами этого процесса. Мы увидели, что на «дорогостой» (дорогое лекарство, необходимое по жизненным показаниям – ред.) происходит так называемый «вторичный вброс», то есть препарат поставляется в один регион, его там закупают, а через три месяца мы видим тот же препарат уже в другом регионе. Доказать это крайне сложно. К чему это приводило? К тому, что пациенты в первом регионе просто не получали необходимый им препарат, через фирмы-однодневки он уходил куда-то в другой регион. А компании-производители несли ещё и репутационный ущерб. Тогда некоторые фармкомпании, пытаясь защитить себя, свою репутацию и помочь пациентам, и начали свою продукцию маркировать. Сами. С помощью своей «доморощенной» маркировки. Соответственно, когда возник вопрос о том, чтобы этот процесс внедрять массово, мы его поддержали.

– *Виктор Александрович, то есть, я так понимаю, на маркировке возник бизнес? Причём не только в фарме, но и во многих других отраслях? «Бизнес-*





проект» с «ГЧПшным» («государственно-частным») оттенком. И мы сейчас столкнулись с его последствиями...

– Боюсь, что в финале может появиться оттенок «ГЧПшный»... Последствий мы, наверное, ещё не увидели. Серьёзных последствий! Мы пока к ним только приближаемся. Прогнозируется, что проблемы обострятся к концу года, если ничего не поменяется. Сейчас всё встало. Аптеки продадут всё, что у них есть.

Для Минздрава, насколько я знаю, крайне важно не создать сейчас дефицита. Потому что в нынешней ситуации – «ковидной», – если мы ещё и дефицит получим из-за того, что кто-то не успел промаркироваться, а у кого-то денег не хватило на оборудование для маркировки... Это вещь-то серьёзная.

– И каких последствий, на ваш взгляд, стоит ожидать, если процесс будет продолжаться в том виде, в котором он идёт сейчас?

– Я считаю, если не будут решены проблемы, о которых говорит бизнес, то возникнет дефицит. По крайней мере, уже сейчас я говорю абсолютно всем: «Если у кого-то из вас хронические заболевания, берите лекарства заранее и впрок! Потому что я, честно говоря, не знаю, что будет завтра...»

...О ТОМ, ЧТО И В АВРАЛЬНОМ РЕЖИМЕ ПРИНИМАЮТСЯ ИНОГДА ОЧЕНЬ ДАЖЕ ПОЛЕЗНЫЕ РЕШЕНИЯ

– Виктор Александрович, отойдём от проблем маркировки. Поговорим о другой напасти – о пандемии коронавируса. Какие коррективы, на ваш взгляд, внесла она в работу отрасли? Некоторые говорят, что сегодня вся фармацевтика купается в золоте. Кто-

то возражает: «Не вся...» Как фарма встретила пандемию, как она в ней работала? Выполнила ли она задачи, стоящие перед страной и обществом в столь непростой период?

– Знаете, отрасль у нас пёстрая, как лоскутное одеяло, поэтому и «среднюю температуру по больнице» назвать невозможно. В первые дни пандемии мы столкнулись с чисто техническими проблемами, но эти вопросы мы решили достаточно быстро, а новых серьёзных проблем, я считаю, у нас не возникло. Просто обострились все те, что были давным-давно и о которых мы постоянно говорили.

Понятно, что нарастили производство, особенно в первые дни. При этом мы прекрасно понимали, что это будет не постоянно, что за подъёмом произойдёт спад, который мы летом и увидели по всем нашим регионам.

Что было нового, так это дистанционная торговля. Я пока не могу оценить её ни положительно, ни отрицательно. Наверное, для пациента это лучше. Постановление принималось в режиме авральном, «боевом» – так было необходимо. Потому посмотрим, пока каких-то серьёзных нареканий к нему нет, да и сказать, что народ массово перестал ходить в аптеки и начал всё заказывать через интернет, тоже, как показывает статистика, нельзя.

Второе – это 441-е постановление, позволившее в цифровом варианте подавать лекарства на регистрацию, применять препараты «офф-лейбл» и в ускоренном порядке получать разрешения на клинические исследования для препаратов, которые идут по ковиду. Мы считаем, что это момент положительный, и хотя постановление работает только до конца года, но, видимо, стоит по отдельным позициям продлить его действие. Потому что взять, к примеру, вопрос «офф-лейбл»: да у нас вся педиа-

трия фактически работает «офф-лейбл», потому что слишком мало препаратов для детей. По понятным причинам: исследования достаточно дорогие, компании на них идут неохотно. За рубежом, например, сейчас уже обязывают при регистрации препарата для взрослых обязательно проводить ещё и исследования для детей. Это такая дополнительная нагрузка, которая позволяет расширить ассортимент продуктовых возможностей для педиатрии. Поэтому «офф-лейбл» – на мой взгляд, очень интересный момент. Вопрос получения ускоренных разрешений на клинические исследования – тоже. Посмотрим, как сработало, мне кажется, что это тоже надо оставить. Ну и конечно, цифровизация, она крайне важна. Кроме того, у нас проводились онлайн-аудиты по GMP предприятий, что тоже «новелла».

– А как, кстати, решался вопрос, когда в разгар пандемии закрылись границы и прекратились поставки из Китая, Индии?..

– Понятно, что у каждой компании своя история, но если брать в среднем, то запасов по разным субстанциям месяца на три хватало. И уже в конце марта мы начали получать субстанцию из Китая, который закрылся раньше.

– То есть предусмотрительность российских производителей сыграла положительную роль...

– Тут и предусмотрительность, и... всё-таки плановость хозяйства. Хотя её и ругали, но она, наверное, тоже необходима. Не госплан, конечно, но понимание того, что ты будешь делать завтра, и того, из чего ты это будешь делать.

...О ТОМ, ЧТО «ОДИН НА РЫНКЕ НЕ ВОИН», А КОГДА ОБЪЕДИНЯЕШЬСЯ, НЕВАЖНО, СКОЛЬКО ГОЛОВ У... РЕГУЛЯТОРА

– И последний вопрос. Ассоциации российских фармацевтических производителей уже 18 лет, насколько я понимаю, её актуальность в нынешних условиях только возрастает. Как и чем живёт сегодня возглавляемая вами ассоциация?

– Наша основная задача – представлять интересы наших членов и помогать им вести свой бизнес более эффективно. Насколько это удаётся? Каждый раз по-разному...

Вторая, задача – принимать пресс «недовольства» регулятора на себя: на конкретную компанию регулятор, к сожалению, надавить может, а вот надавить на ассоциацию в целом ему уже тяжело. Хотя попытки такие, к сожалению, бывали. Да и сейчас, кстати, есть...



“THE GOALS WHICH WERE SET WHEN MARKING WAS INTRODUCED COULD BE ACHIEVED IN A SIMPLER AND CHEAPER WAY”

Good intentions pave many different roads and directions. One of them is marking of medicines and medical devices. However, in the conversation between Vadim Vinokurov, Chairman of the Editorial Board of BUSINESS DIALOGUE MEDIA, and Viktor Dmitriyev, CEO of the Association of Russian Pharmaceutical Manufacturers, we talked not only about the necessity or uselessness of this idea, but also about...

...THE FACT THAT IT IS SOMETIMES MORE PROFITABLE NOT TO OBEY THE LAW THAN TO STRICTLY FOLLOW ITS “LETTERS” AND “FIGURES”

– Mr. Dmitriyev, let us start with the most painful issue – marking. What problems has the industry faced, how are these problems being solved and can the current situation lead to a shortage of drugs?

– There are problems that we talked about earlier, because we had foreseen them, but – we already perceived them as a certain inevitability... First of all, this is, of course, an increase in production costs. It is not very clear how to “live on” with regard to the Essential Medicines List. After all, as the cost of production of these drugs increases, their price should also rise, which makes sense. But it is impossible to increase this price. Therefore, the owner or manager of the company must make a decision: either to

compensate for the resulting losses by drugs which are not included in this list, or to close the production of essential drugs. And life has confirmed our expectations.

Now about what we did not expect. We did not expect that those bona fide manufacturers, who in accordance with the legislative deadlines began labeling on July 1, will be in a worse position compared to those who still do not label, and get permission to put their unmarked drugs into circulation. In other words, it turned out that the whole



out of the distribution chain. But... I understand that it would not be profitable for the operator.

The question of an operator's responsibility, which was discussed from the very first days, is as it was and will be.

...THAT THE WISDOM "HAVING RECEIVED AN ORDER, DO NOT RUSH TO EXECUTE IT, FOR IT MAY BE CANCELLED" IS RELEVANT NOT ONLY IN THE ARMY

- Don't you have a feeling that many representatives of the industry just believe that in the end - not today, so tomorrow, this marking will be abolished?

- I have a belief not in the fact that marking can be canceled, but in the fact that the process can be simplified. I don't exclude that in the end all this may result in a social explosion...

- Another point: if we compare the pharmacy with other industries, then dairy farmers, for example, or shoemakers are purely commercial companies and commercial market. And the pharmacy is at least 30 percent state-owned, but no additional funding in the budgets of any of the regions for these activities was provided. And if we talk about treatment and rehabilitation facilities, they are almost completely unprepared for marking.

- Absolutely! And we talked about it right from the very beginning. The "price of the subject" will consist of two things: the first is the equipment itself, which may not be very expensive, although everything is a matter of comparison, and the second is training. Training is additional time for an employee, it is a new qualification, new competencies, and they also cost money.

...AND THE LATIN SAYING "CUI PRODEST?" - "WHOM DOES IT PROFIT?" APPLIES NOT ONLY IN FORENSICS

- I hope you won't find this question provocative: why did all this have to be done at all? What will this marking bring, except a headache?

- The fact is that we partially initiated this process ourselves. We saw that there is a so-called "secondary injection" on the "expensives" (expensive medicine necessary for health): in other words, a drug is delivered to one region, it is purchased there, and three months later we see the same drug in another region. It is extremely difficult to prove it. What does it lead to? - The patients in the first region simply don't receive the drug they need; it goes somewhere else through one-day companies. And the manufacturing companies also suffer reputational damage.

supply chain refused to accept marked goods due to the fact that it encountered problems with marking due to being not well prepared by the established terms.

It so happened that: A - bona fide manufacturers experience increased production costs, B - they cannot "push" their goods, which eventually go to the warehouse or quarantine, and C - they lose the niche ... because this niche is filled with unlabeled products. The result is an absolutely non-competitive environment, which cannot be regulated by the laws and regulations which exist.

On this occasion, we wrote a letter to the antimonopoly service and received, as usual, quite a bureaucratic response with a list of regulations.

...THE FACT THAT "BLOOD CLOTS" ALSO OCCUR IN THE DELIVERY "ARTERIES", AND METHODS, THAT CAN BE USED TO GET RID OF THEM

- This problem is obvious to everybody, but by and large no one knows how to solve

it. It lies in the fact that technically and technologically from the IT point of view, the system cannot give answers quickly, because, if to put it in medical terms, these delivery "arteries" get "blood clots": the goods arrive, you send a request, the goods must move on, but you wait for an answer for three hours, two days... The goods are standing, you take up space in warehouses, etc. And the "clot" is all growing! In this regard, we suggest maintaining two points: the entry point, which means that as manufacturers release their goods from the conveyor - they sent the data; and the exit point - in the pharmacy or hospital. So far, our proposal has not been responded to, but I think life will compel. The arguments against it are that in this case something may pop out of the supply chain and go to the wrong place. But I don't understand how it can be, if the endpoint - the place where this product came out - will still be shown. Of course, I am not a technician, I am a doctor - but I think it would work.

The next point: in addition to the prepaid options, we proposed to make postpaid options, which refers to a product already

So, some pharmaceutical companies, trying to protect themselves, their reputation and help patients, begin labeling their products. By themselves. Through their “homemade” labeling. Accordingly, when the question arose that this process should be implemented on a massive scale, we have supported it.

– Am I right to understand that marking caused a business? And not only in the pharmaceutical industry, but also in many other industries? “Business project” with PPP – “public-private” shade. And now we have encountered its consequences...

– I’m afraid that in the finals there may be a shade of GKChP... I guess we have not seen the consequences yet. Serious consequences! We are just getting closer to them so far. It is predicted that the problems will worsen by the end of the year if nothing changes. Now, everything is stuck in a groove. Pharmacies will sell everything they have.

As far as I know, for the Ministry of Health it is crucial not to allow deficit now. Because in the current situation with coronavirus, if we receive a deficit due to the fact that someone did not have time to be marked, and someone did not have enough money for marking equipment ... This is a serious problem.

– And what consequences, in your opinion, should we expect if the process continues as it is now?

– I believe that if the problems that the business is talking about are not solved, there will be a deficit. At least, already now I say to absolutely everyone: “If any of you have chronic diseases, take your medicines beforehand and on your own! As, frankly speaking, I don’t know what will happen tomorrow...”

...ABOUT THE FACT THAT SOMETIMES VERY USEFUL DECISIONS ARE MADE IN THE EMERGENCY MODE

– Mr. Dmitriyev, let’s step away from the problems of marking. Let’s talk about another misfortune – the coronavirus pandemic. In your opinion, what adjustments has it made to the work of the industry? Some say that today all pharmacy is bathed in gold. Some argue: “Not all...” How did the pharmacy meet the pandemic, how did it work in it? Did it meet the challenges that the country and society are facing during this difficult period?

– You know, the industry is as motley as a patchwork quilt, so it is impossible to say something for all judging by one. In the first days of this pandemic we faced purely technical problems, but we have solved these issues quickly enough, and I think we do not have any new serious problems. We just experience sharpening of all those problems,

which we talked about a long time ago.

It is clear that we have expanded production, especially in the first days. At the same time, we were well aware that the situation was not permanent, that there would be a recession following the rise, which we observed in all our regions this summer.

The new thing was remote trade. I cannot yet evaluate it either positively or negatively. Probably for a patient it’s better. The decision was made in an emergency mode – it was necessary. So – let’s see, while there are no serious complaints against it, and to say that people have ceased to go to pharmacies and started ordering everything via the Internet, also, as statistics shows, is impossible.

The second one is the 441st resolution, which made it possible to digitally submit drugs for registration, use off-label drugs and obtain approvals for clinical trials for COVID-19 drugs in an expedited procedure. We believe that this is a positive moment, and although the resolution is valid only till the end of the year, it is probably worth extending its effect on certain items. For example, the “off-label” question: the whole pediatrics actually works off-label, because for obvious reasons there are too few medicines for children: research is quite expensive, and companies are reluctant to do them. Abroad it is now obligatory to conduct trials for children when registering a drug for adults. This is such an additional burden, which allows to expand the range of product opportunities for pediatrics. Therefore, “off-label”, in my opinion, is a very interesting moment. The issue of obtaining expedited approvals for clinical trials is also very interesting. Let’s see how it has worked, it seems to me that this too should be maintained. And, of course, digitalization is very important. In addition, we have conducted online audits of GMP enterprises, which is also a novelty.

– And by the way, how did the problem was solved when, at the height of the pandemic, the borders were closed and supplies were stopped – from China, from India?..

– It is clear that each company has its own situation, but if we take the average, the stock of different medicines was enough for three months. And at the end of March we started to receive the substance from China, which had closed down earlier.

– In other words, the prudence of Russian manufacturers played a positive role...

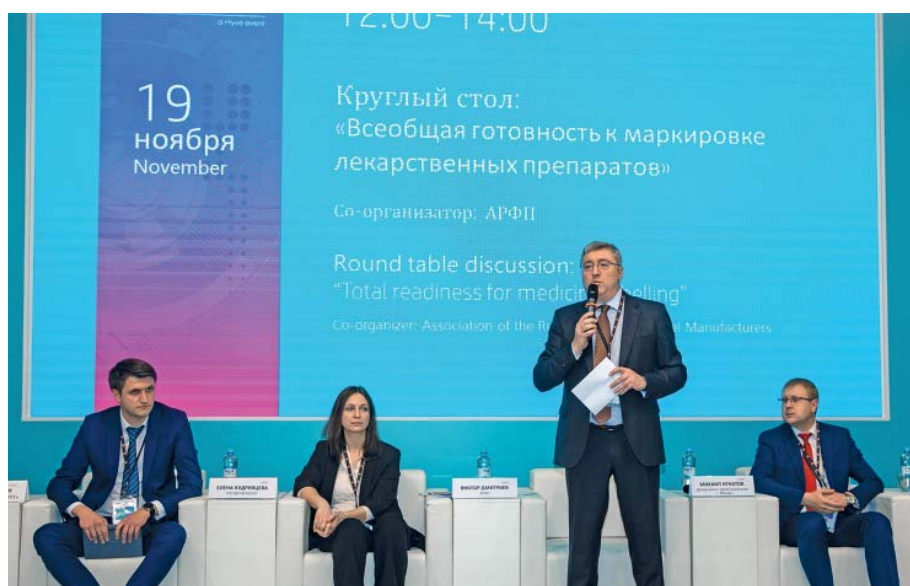
– There are both prudence and planned nature of the industry. Though it is often criticized, it is also necessary. Not the Gosplan (State Planning), of course, but the understanding of what you will do tomorrow, and what you will make of it.

...AND ABOUT THE FACT THAT “ONE CANNOT CONQUER THE MARKET ALONE”, WHEN YOU UNITE, IT DOES NOT MATTER HOW MANY HEADS THE REGULATOR HAS

– And the last question: The Association of Russian Pharmaceutical Manufacturers is 18 years old and, as far as I understand, its relevance in the current conditions is only increasing. What is the life of the Association you head today?

Our main task is to represent the interests of our members and help them conduct their business more efficiently. How successful is it? – Each time in a different way...

The second our task is to take the regulator’s press of “dissatisfaction” upon ourselves: unfortunately, the regulator can put pressure on a particular company, but to put pressure on the association as a whole is quite hard for it. Though, unfortunately, there have been such attempts. And now, by the way, they are...



«...Мадам Помфри вышла из-за ширмы. Доктор держала в руках бутылку с наклейкой «Костерост».

– У тебя длинная ночь впереди, – сказала она, наполнила стакан и подала Гарри. Из стакана валил пар. – Растить кости – занятие не из приятных.

Пить «Костерост», как оказалось, тоже: хлебнув первый глоток, Гарри закашлялся».

Надежда
Перова,
«БИОМИР сервис»:

**«У наших
продуктов для
регенеративной
медицины
нет аналогов
в мире!»**



Поклонники творчества Джоан Роулинг и саги о Гарри Поттере сразу поймут, что речь идёт о зелье-лекарстве, заставляющем заново расти исчезнувшие кости и используемом для сращивания переломов.

– Сказки! – отмахнётся, услышав о подобном, трезвый практик, не одобряющий мистики. Однако технический прогресс XXI века творит чудеса, о которых прежде можно было только сочинять сказки... Нет, целиком растить кости или органы вместо утраченных внутри живого человека учёные и медики ещё не научились. Но вот стимулировать рост отдельных тканей и клеток они уже хорошо умеют. Об этих поистине сказочных достижениях мы побеседовали с генеральным директором АО «БИОМИР сервис» Надеждой Перовой.

– **Надежда Викторовна, компания «БИОМИР сервис», возглавляемая вами, выпускает инновационную продукцию, предназначенную для оказания высокотехнологической медицинской помощи. Обычно такого рода предприятия в нашей стране ведут «родословную» от советских НИИ с давней историей. Это как раз ваш случай?**

– Совершенно верно: АО «БИОМИР сервис» появилось в 2000 году на научной базе ФГБУ «НМИЦ трансплантологии и искусственных органов им. академика В. И. Шумакова». Это главный трансплантологический центр РФ с действительно богатой историей: НИИ трансплантации органов и тканей был создан в 1969 году легендарным академиком Петровским, впервые в СССР выполнившим успешную трансплантацию почки. Так что научная платформа у «БИОМИР сервис» более чем солидная. В рамках работы института мы занимались материалами для трансплантации искусственных органов, их биосовместимостью. Изначально работали над искусственными материалами, но постепенно поняли, что биологические

ткани – самое перспективное направление, именно они наиболее биосовместимы. Директором института тогда ещё был академик РАН и РАМН Валерий Иванович Шумаков, чьё имя носит теперь НМИЦ, а наша группа работала под руководством заслуженного деятеля науки РФ, профессора Виктора Ивановича Севастьянова. В группу входили шесть докторов наук и восемь кандидатов: физики, химики, биологи. Это был очень плодотворный научный симбиоз, позволивший нам понять, что нужно организму, и продвинуться в новом направлении – регенеративной медицине. Сегодня основное направление в этой науке – создание такого родственного организму материала, который он использовал бы максимально. Более того, материал должен заставить организм начать восстановление собственных тканей и клеток. Я пока не говорю о восстановлении целого органа, это дело будущего. Но помогать восстановлению тканей мы уже научились вполне успешно.

Итогом работы нашей группы в Институте трансплантологии стало создание научной платформы для разработки био-

логических и синтетических матриц с целью замещения дефектов мягких тканей и трансплантации клеток.

– **Как же научная деятельность превратилась в бизнес?**

– АНО «ИМБИИТ», о которой я скажу позже, выиграла конкурс на контракт по теме «Разработать технологии производства и выпустить установочные партии имплантатов из биodeградируемых микро- и наноструктурированных биополимерных материалов, предназначенных для оказания высокотехнологической медицинской помощи», финансируемый Минобрнауки России с последующей организацией производства биоимплантатов на базе АО «БИОМИР сервис» (г. Краснознаменск, Московская область).

И когда появился клинически проверенный продукт, встал вопрос о его производстве и внедрении в медицинскую практику. В рамках института такое производство невозможно, ведь это не его компетенция. Вот так и появились сначала идея создания компании, а потом и она сама.

– АО «БИОМИР сервис» производит имплантаты для тканевой инженерии и регенеративной медицины. В каких сферах применяется ваша продукция, каковы её свойства и преимущества перед альтернативными материалами?

– Наша компания наладила промышленное производство биологических имплантатов нового поколения, относящихся к классу тканевых миметиков (биомиметиков), под торговыми марками *Сферо®ГЕЛЬ* и *Эласто®ПОБ*, а также уникального препарата для восстановления эпителия роговицы глаза – *СФЕРО®ОКО*.

Они уже успешно применяются в хирургии, травматологии, ортопедии, косметологии, гинекологии, урологии, офтальмологии и клеточных технологиях. Что же касается преимуществ, то для каждого из наших материалов они свои, но в каждой из сфер эти материалы – новая «ступенька» по сравнению с предшественниками.

– В таком случае расскажите немного о каждом!

– Композиция гетерогенного имплантируемого геля *Сферо®ГЕЛЬ* для клеточных технологий – зарегистрированное в России медицинское имплантируемое изделие, которое может быть использовано в качестве матрикса при создании клеточно- и тканеинженерных медицинских продуктов для клинического применения. В тканевой инженерии и регенеративной медицине *Сферо®ГЕЛЬ* применяется как субстрат для культивирования клеток, матрикс для выращивания тканеинженерных медицинских продуктов тканевых биоэквивалентов *in vitro* (статика, биореактор) и *in vivo*, а также матрикс для клеточно-инженерных медицинских продуктов для регенерации повреждённых тканей. Биоматрикс *Сферо®ГЕЛЬ* практически полностью имитирует состав естественного внеклеточного матрикса (ВКМ), что обеспечивает сходную с ВКМ микросреду, способствующую пролиферации и дифференцировке клеток с сохранением ими ростовых, цитогенетических и иммунофенотипических характеристик.

Композиция гетерогенного имплантируемого геля *Сферо®ГЕЛЬ* применяется также во время хирургических операций. Являясь биополимерным имплантатом, содержащим компоненты внеклеточного матрикса, *Сферо®ГЕЛЬ* способен создавать условия для восстановления повреждённых тканей. В зоне введения *Сферо®ГЕЛЬ* резорбируется, заменяясь здоровыми тканями без образования рубца. Методика введения и количество имплантируемого геля зависят от вида операции и объёма оперативного вмешательства. В урологии, например, композиция гетерогенного имплантируемого геля предназначена для инстилляции в уретру,

мочевой пузырь, мочеточник, почечные лоханки в качестве протектора.

Покрывая ткани, лишённые эпителия из-за патологического процесса или травмированные инструментами или движением камней, *Сферо®ГЕЛЬ* оказывает обезболивающее действие. Так как изделие является биополимером с высоким содержанием природных компонентов, его применение способствует регенерации собственных тканей.

Сферо®ГЕЛЬ для косметологии практически полностью имитирует состав дермального внеклеточного матрикса, что обеспечивает сходную с ВКМ микросреду для пролиферации и дифференцировки дермальных фибробластов, стимулируя тем самым процесс обновления кожи. Инъекционное введение препарата *Сферо®ГЕЛЬ* интенсивно восполняет возрастной или ситуационный дефицит внеклеточного матрикса, компенсирует потерянный объём мягких тканей, оказывает активное стимулирующее действие на дермальные фибробласты, оживляет информационный обмен между клетками дермы и матрикс-клеточные взаимодействия, предотвращает разрушение клеточных мембран, способствует нормализации кровообращения, усиливает антиоксидантную защиту. *Сферо®ГЕЛЬ* обеспечивает положительные изменения не только в поверхностных, но и в более глубоких тканях. В результате его применения при коррекции возрастных изменений лифтинг-эффект у пациентов сохраняется на несколько месяцев, так как по мере резорбции препарата в коже формируется собственный коллаген.

Ещё один материал, разработкой которого гордится наша компания, – имплантируемая биополимерная мембрана *Эласто®ПОБ*. Армированный вариант исполнения – биоактивный композитный эндопротез для реконструкции брюшной стенки при грыжах. Нейрохирургами разработана уникальная методика

совместного применения плёночного варианта исполнения мембраны *Эласто®ПОБ* и инъекционного имплантата *Сферо®ГЕЛЬ*, способствующая восстановлению проводящих путей нервной ткани при её повреждении.

Сейчас мы активно продвигаем протектор эпителия роговицы *СФЕРО®ОКО* в офтальмологию. В отличие от предыдущих продуктов, он может применяться в домашних условиях. Протектор имеет удобную упаковку в стрип-мондозах, предназначен для заживления травм и язв роговицы, абсолютно безопасен, не содержит консервантов. Так же как и предыдущие продукты, не имеет аналогов.

Не будет преувеличением сказать, что у продуктов для регенеративной медицины, созданных нами, пока нет аналогов в мире!

– Вы рассказали, как и из чего возник этот бизнес. Но интересно, как вы лично сумели взяться за него и повести в нужном направлении? Ведь до того вы занимались исключительно научной работой? Наверное, много было сложностей, особенно на первом этапе?

– Сложностей действительно хватало, ведь в каждой сфере деятельности – своя специфика. Так, производственнику нужно знать правила организации производства, тонкости системы налогообложения и контроля качества, квалифицированно подбирать кадры и т. д. А я до этого и правда занималась наукой, и мне на первых порах всё это сложно давалось. Однако занятия наукой формируют в человеке главный навык – уметь учиться, усваивать новое. При переходе на «бизнес-рельсы» он мне очень пригодился. Но ради справедливости стоит отметить, что и научную работу я не оставила, одновременно являясь заместителем директора Института медико-биологических исследований и технологий. Под руководством заслуженного деятеля науки РФ, профес-



сора Виктора Ивановича Севастьянова АНО занимается доклиническими исследованиями изделий и лекарств и всем, что связано с их биосовместимостью, включая разработку стандартов безопасности для медицинских изделий.

Поэтому в случае с «БИОМИР сервис» возник очень плодотворный симбиоз производства под контролем аккредитованной организации.

– Как раз насчёт контроля качества и безопасности: почему Сферо®ГЕЛЬ безопасен там, где у других препаратов могут быть ограничения к применению?

– Его получают из коллагенсодержащих тканей животного происхождения, проверяемых на наличие опасных, в том числе прионовых, инфекций. Гидролизированный коллаген является высокоэффективным биостимулятором, обладает исключительно слабыми антигенными и чрезвычайно слабыми анафилактическими и токсическими свойствами. При введении в организм гидролизат подвергается резорбции, расщепляясь на более простые соединения, которые принимают участие в биосинтезе, происходящем на клеточном уровне, стимулирует репаративные процессы, в частности образование собственного коллагена. Итоговыми продуктами распада коллагена являются углекислый газ и вода. Молекулярная масса компонентов препарата Сферо®ГЕЛЬ не превышает 3500 Да, что исключает аллергические реакции. Стерилизация осуществляется гамма-излучением, что на настоящий момент самый надёжный способ.

– А кто ваши клиенты, куда вы поставляете свои материалы?

– Наши имплантаты изначально предназначались для восстановления проводящих путей спинного мозга. После того как мы получили в этой области хорошие результаты, подобные материалы оказались востребованы во многих областях, у нас появилась целая линейка. По сути, мы создали

универсальную питательную среду, необходимую для восстановления собственных тканей. Используют эти материалы медики, работающие во всех вышеперечисленных направлениях, знающие о них и имеющие такую возможность. А вот то, как распространять такие знания и какие препятствия существуют на пути применения инновационных материалов в широкой медицинской практике, – это отдельный разговор.

– Вот и давайте поговорим об этом. У вас есть проблема популяризации ваших продуктов в регионах?

– Довести информацию об этих инновационных продуктах до как можно большего числа медучреждений – социально значимая задача.

Название Сферо®ГЕЛЬ уже многие слышали, но проблема в том, что для таких разных направлений медицины, как, например, урология и косметология, нужны совершенно разные средства популяризации. Впрочем, одна черта для всех направлений общая: чтобы продвигать подобный продукт, нужно найти точку, в которой собираются люди, объединённые одним направлением в медицинской науке и практике. Эта работа может вестись и через интернет-сообщества, но в основном она очная из-за определённой специфики. Как показал съезд травматологов и ортопедов в Санкт-Петербурге, собираемый раз в четыре года, наши продукты пользовались большой популярностью. В результате по линии ортопедии о Сферо®ГЕЛЬ знает вся Россия, от Дальнего Востока до Калининграда. Медицинскому сообществу важно знать, что применение подобных препаратов не просто безопасно, но и эффективно. Оповестить об этом должны либо лидеры, попробовавшие продукты на практике, либо ведущие институты, которые провели достаточно масштабные исследования и оповестили о том в научных публикациях.

Так у нас сейчас началась работа с Институтом урологии с целью предоставить врачам информацию о нашем продукте.

В косметологии наша задача – донести информацию и до потребителя, изобилующего продуктами, поступающими из Европы и Америки. Внедриться в этот бизнес и найти в нём свою нишу непросто.

Очень тяжело идёт продвижение в детской хирургии. Наш продукт безопасен даже для детей, это доказано. Мы работаем с детскими хирургами МОНИКИ, восстанавливающими ткани после операций у маленьких пациентов. Но по стране в целом ситуация пока не радует...

Медицина у нас классическая, достаточно консервативная, и прежде всего нужно найти специалистов, которые будут подобные продукты продвигать и научно обосновывать их применение. Сложность заключается и в том, что все процедуры, применяемые на человеке, у нас стандартизованы. А инновации, по понятным причинам, не входят в этот стандарт. Поэтому продвижение идёт либо через какое-то научное сообщество, либо инновационные материалы могут быть применены только в том случае, если угроза жизни превалирует над риском от их применения.

– Какие меры поддержки со стороны государства нужны, чтобы внедрение подобных инновационных медицинских продуктов шло быстрее?

– Необходимо вмешательство министерства или комитетов здравоохранения, чтобы дать возможность применять их в обычных больницах, а не только в клиниках НИИ. А также – возможность закупки рядовыми медицинскими организациями таких материалов. Предположим, клиника закупает какой-то протез синовиальной жидкости. На настоящий момент технические задания прописаны так, что это обязательно производные гиалуроновой кислоты, а мы предлагаем полноценный внеклеточный матрикс, питательную среду для восстановления хрящевой и окружающих тканей. По существующему закупочному коду нашу продукцию ввести невозможно. И подавляющее большинство медучреждений при всём желании просто не может её закупить. Вот и получается: аналогов много, конкурентов нет, закупок тоже нет. Необходимо создать возможность альтернативных закупок, пусть на относительно скромные суммы. У медицины должна существовать гибкая система, дающая возможность пробовать новое. Выиграют от этого прежде всего пациенты!

Беседовала Елена Александрова



“Hermione and Madam Pomfrey came around the curtain. Madam Pomfrey was holding a large bottle of something labeled Skele-Gro. “You’re in for a rough night,” she said, pouring out a steaming beakerful and handing it to him. “Regrowing bones is a nasty business.” So was taking the Skele-Gro. It burned Harry’s mouth and throat as it went down, making him cough and splutter.”



**Nadezhda Perova,
BIOMIR Servis:**

“Our products of regenerative medicine have no analogues in the world!”

– Ms. Perova, the BIOMIR Servis company, headed by you, produces innovative products designed to provide high-tech medical care. Usually, such enterprises in Russia stem from Soviet research institutes with a long history. Is this your case?

– Absolutely right: BIOMIR Servis JSC was founded in 2000 on the scientific base of FSBI V.I. Shumakov National Medical Research Center of Transplantology and Artificial Organs – the main transplantology center of the Russian Federation with a genuinely rich history: the Research Center of Transplantology and Artificial Organs was established in 1969 by the legendary academician Petrovsky who performed the first successful kidney transplantation in the USSR. So, the scientific platform at BIOMIR Servis is rather impressive. Within the framework of the activities of the Center we dealt with materials for transplantation of artificial organs, their biocompatibility. Initially, we worked with artificial materials, but gradually we realized that biological tissues are the most promising direction and they are the most biocompatible. At that time, Valery Shumakov, member of the Russian Academy of Sciences and Russian Academy of Medical Sciences, whose name now bears the NMRC, was the director of the institute, and our group was headed by Professor V.I. Sevastyanov, Honored Scientist of Russia. The group consisted of 6 doctors of science and 8 candidates: physicists, chemists, biologists. It was a very fruitful scientific symbiosis, which allowed us to understand precisely needs of a

human body and to take a new step forward in regenerative medicine. Today the main direction in this science is the creation of such a body-friendly material, which it would use to the fullest efficiency. Besides, this material should make the organism to start regenerating its own tissues and cells. I do not speak about restoration of the whole organ yet; it is a matter of the future. But we have already learned how to help the restoration of tissues quite successfully.

The result of our team work at the Institute of Transplantology was the creation of a scientific platform for the development of biological and synthetic matrixes for the purpose of substitution of soft tissue defects and cell transplantation.

Fans of J. K. Rowling and the Harry Potter fantasy novels will immediately understand that this is about a potion-drug which makes bones grow again and is used for setting broken bones. “Fairy Tales!”, will probably note a sober practitioner who does not approve of mystics. However, the technical progress of the XXI century makes such wonders, which previously could only be imagined in fairy tales... Though, scientists and physicians have not yet invented how to raise bones or the whole organs inside a human body, but they are already well able to stimulate the growth of individual tissues and cells. We talked to Nadezhda Perova, CEO of BIOMIR Servis JSC, about these truly fabulous achievements.

– How did scientific activity turn into business?

– ANO IMBIT, which I will mention later, won the tender for the contract “on development of production technologies and manufacturing of preproduction batches of implants made of biodegradable micro- and nanostructured biopolymer materials designed to provide high-tech medical care” financed by the Ministry of Education and Science of Russia with subsequent organization of bioimplants production on the basis of JSC BIOMIR Servis, Krasnoznamensk, the Moscow region.

And when a clinically proven product appeared, the issue of its production and introduction into medical practice was raised.





Such production is impossible within the institute, it is not its competence. That's how the first idea to create a company came into being, and then the company itself.

– BIOMIR Servis, produces implants for tissue engineering and regenerative medicine. What areas of application are your products in, what are their properties and advantages over alternative materials?

– Our company has established industrial production of biological implants of new generation, belonging to the class of tissue mimetics (biomimetics), under the brand names *Sphero**GEL and *Elasto**POB, as well as a unique product for the restoration of the corneal epithelium – *SPHERO**oko.

They are already successfully used in surgery, traumatology, orthopedics, cosmetology, gynecology, urology, ophthalmology and cell technology. As for the advantages, they are different for each of our materials, but in each area these materials are a new “step” over their predecessors.

– In this case, tell us a little about each one!

– Composition of heterogeneous implantable gel *Sphero**GEL for cell technologies is a medical implantable product registered in Russia, which can be used as matrix in the creation of cellular and tissue engineering medical products for clinical use. In tissue engineering and regenerative medicine *Sphero**GEL is used as substrate for cell cultivation, matrix for growing tissue engineering medical products of tissue bioequivalents in vitro (statics, bioreactor) and in vivo, as well as a matrix for cell engineering medical products for regeneration of damaged tissues. *Sphero**GEL Biomatrix almost completely imitates the composition of a natural extracellular matrix (EQM), which provides microenvironment that is similar to EQM, promoting proliferation and differentiation of cells while maintaining their growth, cytogenetic and immunophenotypic characteristics.

The composition of the heterogeneous implanted *Sphero**GEL is also used during

surgical procedures. Being a biopolymer implant containing components of the extracellular matrix, *Sphero**GEL is also designed to create conditions for the restoration of damaged tissues. In the injection zone, *Sphero**GEL is resorbed and replaced by healthy tissue without any scarring. The method of injection and the amount of implanted gel depends on the type of operation and the volume of surgical intervention. In urology, for example, the composition of the heterogeneous implanted gel is designed for installations in the urethra, bladder, ureter, renal pelvis as a protector.

*Sphero**GEL has analgesic effect by covering tissues left without epithelium due to pathological process or injured by instruments or gallstone movement. Since the product is a biopolymer with a high content of natural components, its use contributes to the regeneration of native tissues.

*Sphero**GELBiomatrix almost completely imitates the composition of a natural extracellular matrix (EQM), which provides a microenvironment similar to EQM for the proliferation and differentiation of dermal fibroblasts, thus stimulating the process of skin renewal. Injection of *Sphero**GEL intensively replenishes the age-related or situational deficit of the extracellular matrix, compensates for the lost volume of soft tissue, has an active stimulating effect on dermal fibroblasts, revives “information exchange” between

dermal cells and matrix-cellular interactions, prevents the destruction of cell membranes, helps normalize blood circulation, enhances antioxidant protection. *Sphero**GEL provides positive changes not only in the superficial, but also in deeper tissues. As a result of its use for the correction of age-related changes, lifting – effect remains for several months, because when the drug is resorbed, the skin forms its own collagen.

Another material that our company is proud of is the *Elasto**POB implantable biopolymer membrane. The reinforced version represents a bioactive composite endoprosthesis for the reconstruction of the abdominal wall in case of hernia. Neurosurgeons have developed a unique method of joint application of the film version of the *Elasto**POB membrane and the *Sphero**GEL injection implant, which facilitates the restoration of conductive nerve tissue pathways in case of their damage.

Currently we actively promote the *SPHERO**oko corneal epithelium protector into ophthalmology. Unlike previous products, it can be used at home. The protector is handily issued in strip monodoses, designed to heal corneal injuries and ulcers, it is absolutely safe and contains no preservatives. As well as previous products, it has no analogues.

It is no exaggeration to say that the products for regenerative medicine, created by us, have no analogues in the world!

– You told us about the business and its origin. But I wonder how you personally managed to handle it and lead it in the right direction? After all, previously you were engaged only in scientific work. Probably, there were many difficulties, especially at the first stage?

– There were really many challenges, because each field of activity has its own specifics. For example, a manufacturer needs to know the rules of the organization of production, the tax and quality control systems intricacies, to select qualified personnel, etc. Before that, I was really engaged in science, and at first the new was hard. However, science activities form the most important skill in a person: to be able to learn, to assimilate new things. When I switched to business rails, it was very useful to me. But here I should note



that I did not leave my scientific work, being at the same time Deputy Director of the Institute of Medical and Biological Research and Technology. Under the leadership of Honored Scientist of Russia, Professor Viktor Ivanovich Sevostyanov, ANO is engaged in preclinical research of products and drugs and everything related to their biocompatibility, including the development of safety standards for medical devices...

Therefore, in the case of BIOMIR Servis, there was formed a very fruitful symbiosis of production under the control of an accredited organization.

– Just regarding quality control and safety: why is Sphero®GEL safe when others may have restrictions on application?

– It is obtained from collagen-bearing tissues of animal origin which are tested for dangerous, including prion, infections. Hydrolyzed collagen is a highly effective biostimulator with extremely weak antigenic properties and extremely weak anaphylactogenic and toxic properties. When introduced into an organism, the hydrolysate is subject to resorption, splitting into more simple compounds, which take part in the biosynthesis at the cellular level, stimulates reparative processes, in particular – the formation of natural collagen. The final products of collagen decomposition are carbon dioxide and water. The molecular mass of the components of the preparation Sphero®GEL does not exceed 3500 Da, which excludes allergic reactions. Sterilization is carried out by gamma radiation, which is currently the most reliable method.

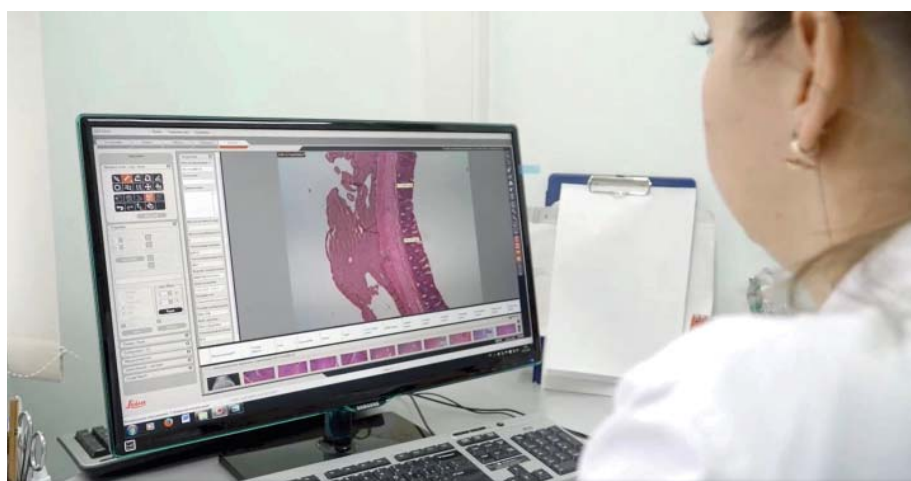
– Who are your customers, where do you deliver your materials to?

– Our implants were originally designed to restore spinal tracts. After we obtained good results in this field, such materials appeared in demand in many areas, and we developed the whole line. In fact, we have created a universal nutrient environment that is necessary to restore our own tissues. And these materials are used by physicians working in all of the above areas, who know about them and have this ability. So, ways to spread this knowledge and obstacles to the use of innovative materials in a broad medical practice is for separate conversation.

– Let's talk about it. Do you have a problem popularizing your products in the regions?

– Informing as many medical institutions as possible about these innovative products is a socially important task.

The name Sphero®GEL has already been heard by many. But the problem is that for such different areas of medicine, such as urology and cosmetology, you need a completely different means of promotion. However, there is one feature common to all areas: to promote such a product, you need to find a place where people gather together, united by one direc-



tion in medical science and practice. This work can be carried out through the Internet communities, but mainly due to a certain specificity, it is face to face.

The congress of traumatologists and orthopedists in St. Petersburg, which is held every 4 years shows that our products proved to be very popular. Consequently, the whole Russia, from the Far East to Kaliningrad, knows about Sphero®GEL via orthopedics. It is important for the medical community to know that the use of such products is not just safe, but also effective. This should be announced either by leaders who have tried these products in practice, or by major institutions that have conducted fairly extensive research and announced it in scientific publications.

So, now we have started working with the Institute of Urology with the purpose of providing doctors with information about our product.

In cosmetology, our task is to bring this information to the consumer who is pampered with products from Europe and America. It is not easy to get into this business and find desired niche in it.

It is very difficult to advance in pediatric surgery. Our product is safe even for children, it is proven. We work with pediatric surgeons after operations of small patients. But in the country as a whole, the situation is not yet encouraging.

Our medicine is classical, quite conservative, and first of all, we need to find specialists who will promote such products and scientific-

cally justify their use. The difficulty is also that all the treatments applied on a human being are standardized. Innovations, for obvious reasons, are not included in this standard. Therefore, promotion goes either through some scientific community, or innovative materials can only be applied if the threat to life prevails over the risk of their application.

– What measures of state support are needed to make the introduction of such innovative medical products faster?

– We need the involvement of the ministry or health committees in the process to enable application of the products in ordinary hospitals and not only in hospitals at research institutes. The possibility for ordinary medical organizations to purchase such materials is also essential. For example, a clinic buys some kind of joint fluid prosthesis. Currently, the requirements specify that these should be derivatives of hyaluronic acid, while we offer a complete extracellular matrix, a nutrient environment for the restoration of cartilage and surrounding tissues. According to the existing purchase code, our products cannot be entered. And the vast majority of medical institutions simply cannot buy them, if desired. So, it turns out: there are many analogues, no competitors, no purchases either. It is necessary to create the possibility of alternative purchases, albeit for relatively modest amounts. Medical professionals should have a flexible system allowing them to try new products. The winners are, first of all, the patients!

The interview was prepared
by Elena Alexandrova



«Косметология» (kosmetike) в переводе с греческого – «искусство украшения». С древности способность хорошо выглядеть считалась искусством. Современность вносит свои корректировки: сегодня хорошо выглядеть – ещё и наука. Над совершенствованием внешности пациента, сохранением красоты и здоровья работают дерматологи, трихологи, физиотерапевты и многие другие специалисты. Эстетическая медицина, как ещё называют современную косметологию, объединяет теорию и практику для поддержания и коррекции внешности с помощью передовых методик. Один из известных центров эстетической медицины Москвы – косметологическое отделение Avroraclinic. Мы побеседовали с генеральным директором этой клиники Лианой Давидян.

Лиана Давидян, Avroraclinic:

«ИНТЕРЕСЫ ПАЦИЕНТА ПРЕЖДЕ ВСЕГО!»



– Лиана Ленсеровна, ваш брат, профессор и главный врач Avroraclinic Арам Давидян, в беседе с нами уверял, что стоматологом мечтал стать с трёх лет. А вы тоже с детства хотели связать судьбу с медициной?

– Наоборот, я всячески сопротивлялась, понимая, что влияние на здоровье человека – очень большая ответственность. А я по природе человек ответственный, если берусь за что-то, то должна сделать это на пять с плюсом. Хотя тема медицины при выборе профессии, конечно, присутствовала, так как четыре пятых наших родных имеют к ней отношение. Но как я ни уходила от медицины, она меня настигла: наверное, это судьба!

– Вы с Арамом Ленсеровичем разделяли обязанности: он в большей степени ведёт тему стоматологии, а вы – косметологии. Не буду спрашивать почему: редкая женщина равнодушна к косметологии! Спрошу о другом: как развивалось в Avroraclinic это направление?

– Родилось оно отнюдь не из моего увлечения косметологией, а из запросов наших пациентов. Зубы – часть лица, и отдельно от него стоматологические проблемы рассматривать невозможно. С самого начала работы стоматологии мы наблюдали, как наши пациенты вынуждены были искать специалистов-косметологов, блуждая в потёмках и иногда нанося себе очевидный вред. Из желания предоставить им компетентную помощь и появилась эта идея. Avroraclinic открылась в 2003 году, а уже 2007-м заработало косметологическое отделение, возник своеобразный симбиоз, которым я управляю вот уже 15 лет.

Отделение косметологии стало быстро развиваться в направлении антивозрастной медицины, так как, по сути, речь идёт о здоровье и сохранении активного долголетия. Люди стали жить дольше, и качество их жизни нужно улучшать. Сегодня мы готовы двигаться дальше, прирастаем специализациями – иммунологией, диетологией и прочими. Реализуем направление превентивной медицины.

– Что представляет собой косметологическая клиника «Аврора» сегодня: где находится, каков перечень услуг, есть ли среди них уникальные?

– Находимся мы по тому же адресу, что и стоматология: ул. Шаболовка, д. 23, к. 1. Avroraclinic – единая клиника с двумя отделениями. А делаем мы всё, что только предлагает современная косметология, за исключением услуг пластической хирургии. Впрочем, сегодня грань между ней и косметологией начинает стираться, потому что манипуляции, которые проводят дерматокосметологи, ничем не уступают по результатам пластическим операциям. Что до уникальности, я не сторонница применения суперновинок: здоровье человека – субстанция хрупкая, легко навредить необдуманным вмешательством. Мы применяем только апробированные технологии, с известными отдалёнными результатами. Наша уникальность – в комплексности подхода. Как ни хороши те или иные технологии, главное – их верное комбинирование. Мы – одни из первых и до сих пор немногих, кто начинает работу с пациентом с комплексной консультации. Обычно косметологи ограничиваются манипуляцией, проводимой по желанию

пациента. Мы же изучаем ситуацию в целом, проблемы со здоровьем, в том числе выясняем, как клиент ухаживает за собой. Исходя из этого, составляем комбинированный план. Изменения во внешности пациента происходят эффективно и с долгосрочным результатом.

– Частные клиники как главные козыри в борьбе за клиентов обычно выдвигают два основных аргумента: специалисты и оборудование. Для начала расскажите о вашем коллективе. Арам Ленсерович в своей сфере собрал в клинике не просто мастеров, а близких по духу людей. К косметологической линии клиники это тоже относится?

– Avroraclinic – единый организм, практически живое существо, все органы которого связаны общей кровеносной системой – ценностями. Для нас сверхважны здоровье и внешность клиентов, мы любим повторять: «Интересы пациента прежде всего!» С первых дней работы отделения косметологии собрался коллектив, разделяющий это мнение. Конечно, квалификация у специалистов Avroraclinic высочайшая и оборудование самое современное, это даже не обсуждается – аксиома.

Я высоко ценю наш коллектив. У нас потрясающая заведующая отделением – Мария Чевычалова, разносторонне одарённый человек. Коррекция внешности, которую она проводит, даёт удивительные результаты! А доктор Наталья Комарова – профессионал с огромным опытом работы: пациент под её руками молодеет на 10 лет! Также у нас замечательные косметологи: Мария Муравьева, Ольга Мал-

лер. Раз попав к ним на приём, пациент уже никуда не уходит! Впрочем, это надо почувствовать...

– К построению бизнеса в здравоохранении вы подходите системно, даже практический курс «Управление медицинской организацией» разработали. На кого он рассчитан?

– Я люблю делиться опытом: чем больше опытных руководителей передаст информацию начинающим специалистам, тем быстрее стоматология и косметология в России выйдут на высший уровень. Курс рассчитан на руководителей с небольшим опытом работы – от трёх лет. Это трёхдневный практикум с конкретными, взятыми из жизни задачами. Он уникален, поскольку полностью построен на практическом опыте. Я рада, что бизнес-школа Финансового университета при Правительстве РФ откликнулась на моё предложение и активно участвовала в разработке курса. Первый практикум пройдёт в декабре.

– Теперь об оборудовании: каким вы особенно гордитесь?

– Оборудование – не предмет гордости, а эффективный инструмент в руках профессионала! Сегодня на российском рынке много отличного оборудования, но мои симпатии на стороне технологий и аппаратов Elos, дающих прекрасный долгосрочный эффект. Мы используем их с первого дня и работаем уже на третьем поколении.

– Кто «типичный» клиент вашего отделения косметологии? Сколько их в базе косметологической клиники «Аврора»?

– Порядка 3 тысяч человек, около 70% – женщины. Но мужчины тоже довольно активны, и это радует: следить за своей внешностью нужно независимо от пола и возраста. По возрасту пациенты самые разные, но часто – 35-40+, хотя по внешности этого никогда не скажешь! Это люди, которые сделали себя сами: они занимают высокие позиции в крупных компаниях или владеют бизнесом, умеют правильно тратить деньги и понимают, насколько важны внешность и здоровье для их будущего.

– Вы лечите не только проблему, но и прежде всего её причины. Это правильный, однако сложный, а потому не слишком популярный у косметологов подход. Почему вы избрали его? Как проходит процесс лечения от первого обращения до конечного результата?

– Мы профессионалы и видим ситуацию глубже, чем пациент, понимая, что будет через год, пять, десять лет. Поэтому предлагаем лечение в динамике и пер-

спективе, используя превентивный подход. Профилактика лучше лечения! Да, это сложно, большинство косметологов и пациентов предпочитают методы, рассчитанные на сиюминутный, не всегда долговечный эффект. Так делают в десятках клиник, а таких, как мы, – единицы.

Первичный приём в отделении косметологии Avroraclinic начинается с диагностики: с помощью аппаратуры изучаются состав и состояние кожи, проводятся осмотр и сбор анамнеза, составляется многостраничное заключение – от советов по умыванию и назначения БАД и витаминов до рекомендованных анализов и приёмов у других врачей. Далее составляется план лечения, обычно на полгода, с посещением 1-2 раза в месяц. Это длительная совместная работа доктора и пациента, позволяющая добиться отличных результатов.

– А что такое «конечный результат» в косметологии, ведь против косметолога работают время и энтропия жизни? В связи с этим права ли я, что большинство клиентов у вас становятся постоянными?

– Конечно, уход за собой – бесконечный процесс. И да, большинство наших пациентов остаются с нами, но частота посещений ими клиники со временем снижается: отпадает необходимость в интенсивных манипуляциях благодаря постоянной грамотной заботе. В результате человек словно замораживается в определённом возрасте. Этот эффект заметен даже на примере наших сотрудниц. Пациенты, посещающие отделения на протяжении 10 лет, отмечают, что они не меняются! То же происходит и с клиентами разного возраста. Согласитесь, внешность сильно влияет на настроение. А в результате работы наших специалистов меняется не только внешность, но и состояние здоровья, так как корректируются причины, негативно на него влияющие. И даже если наши пациенты уезжают за рубеж, приезжая в Россию ненадолго, они первым делом записываются к нам на приём.

– Avroraclinic является обладателем премии Всемирной конфедерации бизнеса «За успешное внедрение инноваций в области медицинских технологий», а также премии BRAND AWARDS,



которая обозначила Avroraclinic как главный бренд года в сфере услуг класса премиум в категории «Красота и здоровье». И это, разумеется, отнюдь не все награды клиники?

– Конечно! Например, благодаря высочайшей планке качества лечения и уровня комфорта для пациентов Avroraclinic – первая и единственная клиника в России и на территории Восточной Европы, аккредитованная системой The Leading Dental Centers of the World. Но самая большая награда – постоянство и искреннее уважение наших пациентов. К нам сейчас приходит уже третье их поколение!

– Как отразилась на работе клиники пандемия?

– Тяжёлое время: сначала период закрытия клиники, потом – частичной работы с соблюдением жесточайших мер безопасности. Чтобы поддержать пациентов, мы оперативно организовали онлайн-службу заказов средств домашнего ухода с консультированием по телефону в острых случаях. Сейчас полегче. Проблемы, с которыми к нам обращаются, привычные, но заметно большое влияние стресса. И масочный режим принёс неприятности – раздражения, высыпания.

– Каковы ваши планы на ближайший год? А в более отдалённой перспективе?

– Будем выходить на докризисные позиции, а в дальнейшем у нас есть большие планы по расширению. Будем продолжать развивать направление антивозрастной медицины, «усиливаться» смежными специалистами, планируем открытие новой клиники, запуск образовательных проектов.

Беседовала Елена Александрова



“Cosmetology” (kosmetike) in translation from Greek means “the art of beautification”. Since ancient times the ability to look good was considered an art. Modern time makes its adjustments: today, looking good is also a science. Dermatologists, trichologists, physiotherapists and many other specialists work on improving the appearance of a patient, maintaining beauty and health. Aesthetic medicine, which is what modern cosmetology is also called, combines theory and practice to maintain and correct your appearance with the help of advanced techniques. The cosmetology branch of Avroracliclinic is one of the well-known centers of aesthetic medicine in Moscow. We had a conversation with CEO of the clinic Liana Davidyan.

Liana Davidyan, Avroracliclinic: “THE INTERESTS OF OUR PATIENT MATTER MOST!”

– Ms. Davidyan, your brother, professor and Chief Physician of Avroracliclinic Aram Davidyan assured us in the interview that he had been dreaming to be a dentist since he was three. Did you also want to connect your life with medicine since childhood?

– On the contrary, I strongly resisted it, since I realized that the influence on people's health is great responsibility. I am a responsible person by nature, and if I take up something, I have to do it “A+”. Although, medicine was certainly a part of my choice of profession, as four-fifths of our relatives are involved in it. No matter how I tried to avoid medicine, it closed in on me: it must be my destiny!

– Mr. Davidyan and you shared responsibilities: he is more engaged in dentistry, and you in cosmetology. I don't ask why: a rare woman is indifferent to cosmetology! I ask another question: how has this field developed at Avroracliclinic?

– It evolved not because of my passion for cosmetology, but because of our patients' needs. Teeth are part of our face, and it's impossible to view dental problems separately from it. Since the beginning of our dental practice, we watched our patients looking for cosmetology specialists, “straying in the dark”, and sometimes causing obvious harm to themselves. The idea was born because we wanted to provide them with competent help. Avroracliclinic was founded in 2003, and in 2007 we opened the cosmetology department – a sort of symbiosis has appeared, which I have been managing for 15 years by now.

Cosmetology department began to rapidly develop in the direction of anti-aging medicine, because, in fact, it's all about health and active longevity. People live longer, and quality of their lives needs to be improved. Nowadays we are ready to move forward, ex-

panding our specializations – immunology, dietology, and so on. We implement the direction of preventive medicine.

– What is Avroracliclinic today: where is it located, what is the list of services? Are there any unique services among them?

– We are located at the same address as the dentistry: Shabolovka Street, 23, bld. 1. Avroracliclinic is a single clinic with two departments. We do everything that is offered by modern cosmetology with the exception of plastic surgery. However, today the border between plastic surgery and cosmetology is fading, because the manipulations performed by dermatocosmetologists are in no way inferior in results to plastic surgery. As for uniqueness, I am not a supporter of brand-new products: human health is a fragile substance, it is easy to do harm through ill-considered intervention. We use only proven technologies with predictable long-term results. Our uniqueness is in our comprehensive approach. No matter how good some or other techniques are, the main idea is to combine them in the right way. We are among the first and still very few clinics who start working with a patient with a com-

prehensive consultation. Usually, cosmetologists are limited to manipulations performed according to the wishes of a patient. We study the whole situation, health problems, including clients' care of themselves. Based on this, we make a comprehensive plan. The changes in the appearance of our patients are effective and long-lasting.

– Private clinics usually put forward two main arguments in the competition for clients: specialists and equipment. Please first tell us about your team. Mr. Davidyan has gathered in his clinic not only true experts, but like-minded specialists. Does this also apply to the cosmetology line of the clinic?

– Avroracliclinic is a single organism, almost a living being, all organs of which are connected by the common blood-vessel system – values. Health and appearance of our clients are very important for us. We often say: “The interests of our patient matter most!” Since the first days of the cosmetology department existence, we have been forming the team sharing this opinion. Of course, Avroracliclinic specialists are highly qualified, and the equipment is the most modern, it's not even up for discussion – it's an axiom.

I highly appreciate our team. We have a fantastic head of the department, Maria Chevchalova, a multi-skilled and talented person. The correction of appearance she performs provides amazing results! Dr. Natalia Komarova is a professional with vast experience. In her hands a patient becomes 10 years younger! We have wonderful beauticians: Maria Muravyova and Olga Maller. Once a patient comes to them, they stay with them forever! However, you need to feel it...

– You take a systematic approach to building a business in healthcare; you've



even developed a practical course titled "Managing a Medical Organization". Who is it aimed at?

– I like to share my experience: the more information experienced managers pass on to newcomers, the faster dentistry and cosmetology in Russia can reach the highest level. The course is designed for managers with little experience – from 3 years. This is a three-day practice with concrete, taken from life tasks. It is unique because it is based entirely on practical experience. I am glad that the Business School at the Financial University under the Government of the Russian Federation responded to my proposal and actively participated in the development of the course. The first practical course takes place in December.

– Now about the equipment: what are you especially proud of?

– Equipment is not a source of pride, but an effective tool in the hands of a professional! Today the Russian market has a lot of excellent equipment, but my favorite products are Elos devices and technologies giving excellent long-term effect. We have been using them from the first day and we already work on their third generation.

– Who is a typical client of your cosmetology department? How many clients are there of Avroraclicnic?

– We have about 3 thousand clients, about 70% of them are women. But men are also quite active, and this is very good: it is necessary to take care of your appearance regardless of sex and age. The age of the patients varies, but often 35-40+, though you can never say so judging from their appearance! These are people who have "made themselves": they hold high positions in large companies or own businesses, know how to spend money properly, and understand how important are their appearance and health for their future.

– You cure not only the problem, but first of all you deal with its causes. The right approach, but complicated and therefore not very popular among cosmetologists. Why have you chosen it? How does the process of treatment proceed from the first visit to the final result?

– We are professionals and we see the situation deeper than a patient, we understand what will be in a year, five or ten. Therefore, we offer treatment in dynamic and long-term perspective, using a preventive approach. Prevention is better than cure! Yes, it is difficult, and most cosmetologists and patients prefer methods calculated for the immediate, but not always long-lasting "effect". Dozens of clinics do this, but there are only a few like us.

The first appointment at Avroraclicnic begins with diagnostics: with the help of equipment, we study the composition and condition of the skin, examine it and take an anamnesis,



make a multi-page conclusion, starting with advice on washing and prescriptions for dietary supplements and vitamins, and ending with the recommended tests and appointments with other doctors. Then we make the treatment plan, usually for six months, with visits 1-2 times a month. This is a long-term collaboration between a doctor and a patient, allowing for excellent results.

– And what is the "final result" in cosmetology: after all, time and entropy of life work against a beautician? In this regard, am I right in thinking that most of your clients become regulars?

– Of course, self-care is an endless process. And – yes, most of our patients stay with us, but the frequency of their visits to the clinic decreases over time: there is no need for intensive manipulations due to the constant competent care. As a result, a person seems to freeze at a certain age. This effect can be seen even at the example of our female employees. Patients who visit the department for 10 years say that they do not change! The same happens with clients of different ages. You should agree that the appearance influences the mood greatly. And as a result of work of our specialists not only the appearance changes,



but also the health condition, as the causes affecting it negatively are corrected. And even if our patients go abroad and come to Russia for a short time, the first thing they do is make an appointment with us.

– Avroraclicnic is the winner of the World Confederation of Business award "For Successful Implementation of Innovations in Medical Technology" as well as the BRAND AWARDS, which recognized Avroraclicnic as the premium brand of the year in the "Beauty and Health" category. And these are, of course, not all awards of the clinic?

– Absolutely! For example, due to its high standards of quality of care and patient comfort, Avroraclicnic is the first and only clinic in Russia and Eastern Europe accredited by The Leading Dental Centers of the World. But the greatest reward for us are loyalty and sincere respect of our patients. Now their third generation comes to us!

– How has the pandemic affected the work of the clinic?

– Tough time: first a period of lockdown of the clinic and then – work at half-capacity to ensure compliance with stringent safety regulations. Now it's easier. The problems with which we are approached are customary, but the impact of stress is noticeable. The "mask mode" also brought trouble – skin irritations and rashes.

– What are your plans for the next year? And for the long-term perspective?

– We are going to reach the pre-crisis level, and we have big plans for expansion afterwards. We will continue to develop our anti-aging medicine, and we'll intensify our activities with close experts, we plan to open a new clinic, and launch some educational projects.

**Interview
was taken by Elena Alexandrova**

Миссия «КОНМЕТ» – ПОМОГАТЬ ЛЮДЯМ!

Тема имплантации стара как мир: ещё 4,5 тысячи лет назад древнеегипетские врачи успешно вживляли в повреждённые черепа пациентов золотые пластинки, а за 500 лет до н. э. этруски использовали в качестве протезов зубы людей и животных. Майя предпочитали кусочки ракушек. Средневековым феодалам вставляли искусственные зубы из слоновой кости, золота или серебра, а в 1774 году двое французов, стоматолог и фармацевт, создали первый зубной имплантат из фарфора. Однако поразительных возможностей, предоставляемых современной имплантологией, древние эскулапы и представить себе не могли! А о том, каковы они, мы побеседовали с Надеждой Морозовой, руководителем производства компании «КОНМЕТ».

– **Надежда Анатольевна, компания «КОНМЕТ» одной из первых в России вышла на рынок титановых имплантатов и инструментов для челюстно-лицевой хирургии. У истоков такой компании, как ваша, наверняка стояли не только предприниматели, но и медики и учёные?**

– Создание компании было совместным делом инженеров, учёных, врачей, специалистов высокой квалификации. А вот уловить идею и довести её до реализации – дело предпринимателя и, поверьте, очень сложное, особенно в 90-е!

– **Производство дентальных имплантатов и инструментов «КОНМЕТ» освоено с 1996 года и четверть века интенсивно развивалось. А что представляет собой ваше производство сегодня?**

– Гибкое автоматизированное производство создано на базе современного импортного и отечественного оборудования, включающего высокоточные обрабатывающие центры фирм SCHAUHLIN, TORNOS, DMG, HERMLE, WM, а также установки лазерной резки, сварки и маркировки, установку нанесения биоактивной поверхности (TiO₂ в форме анатаза). «КОНМЕТ» использует самые эффективные инструменты трёхмерного компьютерного проектирования и обработки

данных томографии, 3D-технологии. Данные компьютерного проектирования используются при создании управляющих программ для изготовления имплантатов и инструментов на станках с ЧПУ.

Наше производство находится в Москве, на улице Онежской, 24/1.

На сегодняшний день в компании более 100 сотрудников (конструкторы, технологи, операторы ЧПУ, сотрудники ОТК, отдела продаж и т. д.). Это специалисты высокой квалификации, среди них есть лауреаты чемпионата WorldSkills, к. т. н., MBA.

– **Есть ли среди продукции «КОНМЕТ» ноу-хау, разработанные и внедрённые именно вами?**

– «КОНМЕТ» – один из немногих производителей в мире, выпускающих все категории металлоконструкций для дентальной имплантологии: дентальные имплантаты, ортопедические и зуботехнические компоненты, мембраны и пластины для костной пластики и ортодонтические имплантаты. При их изготовлении применяется инновационная технология нанесения биоактивной поверхности (TiO₂ в форме анатаза) методом атомно-слоевого осаждения. Данная поверхность улучшает остеоинтеграцию и, как говорят наши коллеги из американской фирмы Nobel,

«мукоинтеграцию», т. е. прилегание мягких тканей к имплантату.

В черепно-челюстно-лицевой хирургии у нас есть большое количество патентов на изобретения: например, на титановые сетки для закрытия дефектов черепа и дистракционные аппараты для остеогенеза лицевого скелета. В мире таких производителей не так много: изделия сложны в изготовлении.

Мы произвели модернизацию спинальной транспедикулярной системы, которая предназначена для стабилизации позвоночника при различных переломах, при лечении дегенеративных заболеваний. Инновации, появившиеся в ней, подняли систему до мирового уровня.

Уже более 15 лет компания производит индивидуальные имплантаты с использованием 3D-технологий. При их изготовлении применяются ноу-хау для обеспечения высоких требований к надёжности, качеству и безопасности изделий.

– **Деятельность такой компании, как ваша, невозможна без солидной научной и медицинской базы. Фирма уже более 20 лет участвует в клинических исследованиях. С какими научными и медицинскими организациями вы сотрудничаете?**

– Компания постоянно занимается разработкой и внедрением новейших технологий в производство медицинских изделий. «КОНМЕТ» имеет более 40 патентов на изделия, которые изготавливаются уже серийно. Конечно, это было бы невозможно без активного сотрудничества с ведущими институтами, университетами и клиниками.

Среди наших партнёров можно выделить МГМСУ им. А. И. Евдокимова, ФГБУ НМИЦ «ЦНИИСиЧЛХ» Минздрава России, МОНИКИ им. М. Ф. Владимирского, НМИЦ ТО им. Р. Р. Вредена, МФТИ, МГУ им. М. В. Ломоносова, стоматологический центр SKYDENT и многие другие научные и медицинские организации.

– **Кто ваши клиенты? На сайте компании можно узнать, что у фирмы есть шесть обособленных подразделений: в Хабаровске, Новосибирске, Краснодаре, Екатеринбурге, Санкт-Петербурге и**



XIX Научно-практическая конференция «КОНМЕТ»



Владивостоке. А какова в целом география продаж вашей продукции? За границы её поставляет?

– Да, мы поставляем продукцию в страны СНГ, Евросоюза, Латинской Америки. Каждый год география наших продаж расширяется, к списку присоединяется всё больше стран. Однако стратегически «КОНМЕТ» ориентируется на российский рынок: россиянам должна быть доступна высокотехнологичная медицинская помощь.

– «КОНМЕТ» ведёт широкую образовательную деятельность, активно участвует в международных и всероссийских конференциях, форумах, конгрессах и сам их организует. Расскажите об этой стороне вашей работы.

– Очень важно, чтобы имплантаты устанавливали квалифицированные специалисты! Поэтому мы уделяем большое внимание повышению квалификации врачей: систематически организуем мастер-классы и конференции. «КОНМЕТ» является постоянным спонсором стоматологических олимпиад и обучающих мероприятий.

– Совсем недавно в Москве прошла очередная ежегодная XIX Научно-практическая конференция «КОНМЕТ», в этом году – в онлайн- и офлайн-формате. Какие темы на ней затрагивались? Кто её участники? Довольны ли вы новым форматом конференции? Уже есть планы по организации следующей?

– Билеты на XIX Научно-практическую конференцию были забронированы в течение недели. Участники нашей конференции – имплантологи, ортопеды, зубные техники, челюстно-лицевые хирурги. Среди выступавших: д. м. н., профессор, член-корреспондент РАЕН, директор Профессорской клиники Едранова С. С. Едранов; д. м. н., профессор, зав. кафедрой хирургической стоматологии и челюстно-лицевой хирургии ПСПбГМУ им. академика Павлова А. И. Ярёмченко; д. м. н., профессор, зав. кафедрой детской челюстно-лицевой хирургии МГМСУ им. Евдокимова О. З. Топольницкий; стоматолог-имплантолог, главный врач сети стоматологических клиник A.D.C., действительный член ADA Альауб Бассам (Сирия) и многие другие известные российские и зарубежные специалисты.

Среди озвученных тем: «Аспекты осложнений дентальной имплантации», «Тотальное эндопротезирование височно-нижнечелюстного сустава», «Пластика кости, титановая сетка», «Метод подготовки графта при костно-пластических вмешательствах» и многое другое. Всего прозвучало 14 докладов, но, боюсь, их названия мало что скажут неспециалистам.

Мы опробовали новый формат мероприятия – онлайн-трансляцию, которую посмотрело большое количество зрителей, в том числе из-за рубежа. Этот опыт мы возьмём на вооружение и в дальнейшем.

На данный момент у нас уже сформирована программа для юбилейной XX Научно-практической конференции. Мы планируем сделать её более масштабной и уверены, что её участников ждёт много интересного.

– В чём вы видите миссию компании «КОНМЕТ», её цели и задачи?

– Наша миссия – помогать людям!

Цель – войти в десятку ведущих мировых компаний-производителей медицинских изделий.

А задач много. Но мы предпочитаем их решать, а не перечислять!

Подготовила
Елена Александрова

ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ XIX ЕЖЕГОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «КОНМЕТ»

– В который раз вы принимаете участие в Научно-практической конференции «КОНМЕТ»? Почему считаете это важным?

– Уже сбился со счёта: минимум – 14! Это возможность обменяться с коллегами опытом, почерпнуть новое. «КОНМЕТ» не стоит на месте, поэтому на своих конференциях представляет всегда новые и актуальные разработки. Коллеги делятся секретами, нюансами.

– Используете ли вы продукцию «КОНМЕТ» в своей работе? Как давно? Довольны ли вы и ваши пациенты результатами?

– С 2007 года работаем на «КОНМЕТе» и полностью довольны качеством систем: и мы, и пациенты!

К. А. Игнашкин, врач-ортопед, г. Санкт-Петербург



– Как вы оцениваете роль компании «КОНМЕТ» в развитии отечественной и мировой имплантологии?

– Очень положительно: лучший имплантат как изделие, лучшая остеointеграция. Ожидаем усовершенствования хирургических наборов и ортопедических комплектующих!

А. М. Цициашвили, стоматолог-хирург, г. Москва



– Используете ли вы продукцию «КОНМЕТ» в своей работе? Довольны ли результатами?

– Я работаю с системой «КОНМЕТ» уже более 10 лет. Она проста, доступна, меня всё устраивает. Нравится, что она совершенствуется из года в год! Для региона с низким уровнем доходов она очень подходит из-за демократичных цен. При этом все стереотипы о российском продукте «КОНМЕТ» разрушил: продукция качественная и долговечная. Многие пациенты, узнав, что имплантат российский, побаиваются, сомневаются. Но когда ставим и получаем хороший результат, остаются довольны!

– Много ли нового и полезного для себя вы почерпнули на конференции?

– Да, здесь много нужной и интересной информации, я посмотрел, что делают коллеги из других регионов, получил мотивацию, понял, насколько это просто и в то же время технологично, и убедился: стоматология не стоит на месте!

Д. А. Мандагаев, ортопед, имплантолог, г. Улан-Удэ



– Используете ли вы продукцию «КОНМЕТ»?

– Первый имплантат, который я установил в 2006 году, был именно этой фирмы. С тех пор работаю имплантатами «КОНМЕТ» как основной системой. И результатами в целом доволен. Но, как любой врач, ищущий точки роста, и не только в своих навыках, но и в улучшении инструментов и материалов. «КОНМЕТ» – единственная компания на российском рынке, с которой можно вести диалог на эту тему.

– Как вы оцениваете роль компании «КОНМЕТ» в развитии отечественной имплантологии?

– Мне приятен сам факт присутствия этой компании на рынке столь долгий период! Она динамично развивается и не останавливается на достигнутом, сотрудничает с медицинскими вузами. Это очень полезно для развития имплантологии.

– Что бы вы хотели пожелать организаторам конференции и компании «КОНМЕТ» в целом?

– Сохранять энтузиазм и двигаться вперёд!

А. В. Туголуков, стоматолог-имплантолог, хирург, г. Краснодар

The mission OF CONMET IS TO HELP PEOPLE!

The idea of implantation is as old as the world: even 4.5 thousand years ago, ancient Egyptian doctors successfully implanted gold plates into damaged skulls of patients, and 500 BC Etrurians used human and animal teeth as prostheses. Maya preferred pieces of seashells. Medieval feudal lords had artificial teeth made of ivory, gold or silver, and in 1774 two Frenchmen, a dentist and a pharmacist, created the first dental implant made of porcelain. However, the ancient doctors could not even imagine the amazing possibilities of present-day implantology! We talked about modern implantology with Nadezhda Morozova, the Head of Production of CONMET.

XIX Scientific-Practical Conference CONMET



– Mrs. Morozova, CONMET was one of the first in Russia to enter the market of titanium implants and instruments for maxillofacial surgery. I suppose that a company like yours was founded not only by entrepreneurs, but also by doctors and scientists.

– The company foundation was a joint undertaking of engineers, scientists, doctors, highly qualified specialists. But to catch an idea and bring it to implementation is an entrepreneur's business and, believe me, it was very difficult, especially in the 90s!

– The CONMET production of dental implants and instruments has been mastered since 1996 and has been intensively developing for a quarter of a century. What is your production like today?

– Flexible automated production was created on the basis of modern imported and domestic equipment, including high-precision machining centers by SCHAUBLIN, TORNOS, DMG, HERMLE, WM, as well as laser cutting, welding and marking units, a unit for applying a bioactive surface (TiO₂ in the form of anatase) by atomic layer deposition. CONMET uses the most effective tools for 3D computer design and processing of tomography data, 3D technologies. Digital data of computer design is used to create control programs for the creation of implants and instruments on CNC machines.

Our production is located in Moscow, on Onezhskaya street, 24/1.

Today the company has more than 100 employees (designers, technologists, CNC operators, employees of the quality control department, sales department, etc.). These are highly qualified specialists, among them there are WorldSkills championship laureates, Ph.D., MBA.

– Is there any know-how developed and implemented yourself among the CONMET products?

– CONMET is one of the few manufacturers in the world which produces all categories of metal structures for dental implantology: dental implants, orthopedic and dental components, membranes and plates for bone grafting and orthodontic implants. They are manufactured using an innovative technology for applying a bioactive surface (TiO₂ in the form of anatase) by atomic layer deposition. This surface improves osseointegration and, as our colleagues from the American company Nobel say, “mucointegration”, which means, the adherence of soft tissues to the implant.

We have a large number of patents for inventions in craniomaxillofacial surgery, for example: titanium knitted implanted biomaterial for closing skull defects and distraction devices for osteogenesis of the facial skeleton. There are not many producers of the kind in the world: products are difficult to manufacture.

We have made modernization of the spinal transpedicular system, which is designed to

stabilize the spine in case of various kinds of fractures and as a part of treatment of degenerative diseases. The innovations which appeared in it raised the system to the world-class.

The company has been producing customized implants using 3D technology for more than 15 years. Know-how in the production process is applied to ensure high requirements for the reliability, quality and safety of products.

– The activities of a company like yours is impossible without a wide-scale scientific and medical base. The company has been involved in clinical research for over 20 years. What scientific and medical organizations do you work with?

– The company constantly develops and implements the latest technologies in the production of medical devices. CONMET has more than 40 patents for products that are already produced in series. Of course, this would have been impossible without active cooperation with leading institutes, universities and clinics.

Among our partners, one can single out the A. I. Yevdokimov Moscow State University of Medicine and Dentistry (MSUMD), National Research Center TsNII SiChLH of the Ministry of Health of Russia, Moscow Regional Research Clinical Institute named after M. F. Vladimirovsky (MONIKI), NMITS TO named after R. R. Vreden, Moscow Institute of Physics and Technology, Lomonosov Moscow State

University, SKYDENT Dental Center and many other scientific and medical organizations.

– **Who are your clients? On the website of the company, one can find out that the company has six separate divisions: in Khabarovsk, Novosibirsk, Krasnodar, Yekaterinburg, St. Petersburg and Vladivostok. What is the general geography of sales of your products? Do you supply them abroad?**

– Yes, we supply products to the CIS countries, the European Union, Latin America. The geography of our sales expands annually, more and more countries join the list. However, CONMET focuses on the Russian market: high-tech treatment should be available to Russians.

– **CONMET conducts educational activities, participates in international and all-Russian conferences, forums, congresses and organizes them. Tell us about this aspect of your work.**

– It is very important that the implants are installed by qualified specialists! Therefore, we pay great attention to improving the qualifications of doctors: we organize master classes and conferences systematically. CONMET is a permanent sponsor of dental Olympiads, training events for young professionals.

– **Most recently, Moscow has hosted the annual XIX Scientific and Practical Conference CONMET, this year – both in online and offline modes. What topics did it cover? Who were its members? Were you satisfied with the new conference format? Do you have plans to organize the next one?**

– Tickets for the XIX Scientific and Practical Conference were full-reserved in a week. The participants of our conference were implantologists, orthopedists, dental technicians, maxillofacial surgeons.

Among the speakers were: PhD in medicine, Professor, Corresponding Member of the Russian Academy of Natural Sciences, CEO of the Professor Yedranov's Clinic, S. S. Yedranov; PhD in dentistry, Professor, Head of the Department of Surgical Dentistry and Oral and Maxillofacial Surgery at the PSPbGMU named after academician Pavlov A. I. Yaryomenko, PhD in medicine, Professor, Head of the Department of Pediatric Oral and Maxillofacial Surgery at the Yevdokimov Moscow State Medical University, O. Z. Topolnitsky; dentist-implantologist, CMO of the A.D.C. network of dental clinics, full member of ADA, Alayub Bassam (Syria), and many other well-known Russian and foreign specialists.

Among the discussed topics were: aspects of dental implants complications; total endoprosthesis of the temporomandibular joint; bone plasticity, titanium mesh; method of graft preparation in bone and plastic interventions, and many others. In total, there were 14 presentations, but I'm afraid their titles aren't really telling to non-specialists.

We tested a new format of the event – an online broadcast, which was watched by a large number of viewers, including those from abroad. We will use to good advent this experience in the future.

At the moment, we have already formed a program for the 20th anniversary Scientific and Practical Conference. We plan to make it more ambitious and we are sure that the participants will find a lot of interesting things.

– **What do you see as the mission of CONMET, its goals and objectives?**

– Our mission is to help people!

The goal is to become one of the top ten world companies producing medical devices.

There are many tasks. But we prefer to solve them rather than list them!

Prepared by Elena Alexandrova

FEEDBACK FROM PARTICIPANTS OF THE XIX ANNUAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE CONMET

– **How many times did you take part in the CONMET Scientific and Practical Conference? Why do you think this is important?**

– I have already lost count: minimum – 14! This is an opportunity to exchange experience with colleagues, learn something new. CONMET does not stand still, therefore it always presents new and relevant developments at its conferences. Colleagues share their secrets and inventions.

– **Do you use CONMET products in your work? If yes, for how long? Are you and your patients satisfied with the results?**

– We have been working with CONMET since 2007 and are completely satisfied with the quality of the systems: both we and the patients!

Ignashkin K. A., orthopedic surgeon, St. Petersburg



– **Can you assess the role of CONMET in the development of domestic and world implantology?**

– It is very positive: the best implant as a product, the best osseointegration. We look forward to improving surgical kits and orthopedic accessories!

Tsitsiashvili A. M., dentist-surgeon, Moscow



– **Do you use CONMET products in your work? Are you satisfied with the results?**

– I have been working with the CONMET system for over 10 years. It is simple, accessible, everything suits me. I like that it improves every year! For a region with a low income, it is very suitable because of the democratic prices. At the same time, CONMET destroyed all the stereotypes about the Russian product: the products are of high quality and durable. Many patients, having learned that the implant is Russian, are afraid and doubt. But when we use them and get a good result, they are satisfied!

– **Have you learned a lot of new and useful things for yourself at the conference?**

– Yes, there is a lot of necessary and interesting information here, I have looked at what my colleagues from other regions do, got motivated, realized how simple and at the same time technologically advanced it is, and made sure: dentistry does not stand still!

Mandagaev D. A., orthopedist, implantologist, Ulan-Ude



– **Do you use CONMET products?**

– The first implant that I installed in 2006 was of this particular company. Since then I have been working with CONMET implants as the main system. And generally, I am satisfied with the results. But, like any doctor, I look for points of growth, and not only in my skills, but also in improving tools and materials. CONMET is the only company on the Russian market with which one can conduct a dialogue on this topic.

– **How do you assess the role of CONMET in the development of domestic implantology?**

– I am pleased with the very fact that this company exists on the market for such a long period! It develops dynamically and does not stop, it cooperates with medical universities. This is very beneficial for the development of implantology.

– **What would you like to wish the organizers of the conference and CONMET in general?**

– Stay enthusiastic and move forward!

Tugolukov A. V., dental implantologist, surgeon, Krasnodar



Олег Великов, «Орторент»: «Зарубежных аналогов нашей аппаратуры нет!»

– Олег Алексеевич, ваша компания на рынке уже 15 лет и ныне занимается производством, но к собственному производству вы пришли не сразу. А чем занимались изначально?

– Да, бренд «Орторент» существует с 2005 года, и на данный момент мы занимаемся производством оборудования для реабилитации пациентов травматологического и неврологического профилей. Изначально нами двигало, как и по сей день, желание сделать процесс реабилитации более доступным для больных.

А начинали мы с представления на территории РФ западных производителей подобного оборудования и с предоставления его в аренду. Мы создали некую копию подобного немецкого сервиса. Особенность реабилитации пациентов на таком оборудовании заключается в том, что сам процесс работы с ним часто занимает не более 15 дней, клиенту нет смысла покупать его, логичнее взять напрокат. А вот без такого оборудования процесс реабилитации может длиться годами и вообще не привести к положительным результатам! Мы и по сей день занимаемся направлением аренды оборудования, но это уже малая доля нынешнего бизнеса.

– Поскольку оборудование поставляется пациентам на дом, и возник термин «дистанционная реабилитация»?

– Сам этот термин был введён академиком РАН Константином Викторовичем Лядовым. На момент начала сотрудничества компании «Орторент» с Константином Викторовичем и его научной группой мы уже занимались производством оборудования, и академик поставил перед нами интересную задачу. Оборудование, которое нам предложили разработать, должно было управляться дистанционно, а отчёты о его использовании – в режиме реального времени поступать к доктору. Благодаря этому врач видит, занимается ли пациент на оборудовании, какое время и с какими результатами, и имеет возможность откорректировать что-то в настройках техники. Он понимает, что необходимо подправить, чтобы результаты стали лучше, и дистанционно даёт соответствующую команду.

В сущности, это был некий прообраз телемедицины, который мы начали внедрять задолго до пандемии, сделавшей

эту идею такой популярной. Зарубежных аналогов нашей аппаратуры нет и сегодня. Принцип дистанционного контроля оборудования для реабилитации пациентов травматологического и неврологического профилей в мире, насколько нам известно, реализован только компанией «Орторент»! Все наши разработки прошли клинические испытания и получили регистрационные удостоверения. В том, что мы опередили весь мир, большая заслуга научной группы под руководством академика Лядова, поставившей перед нами чёткие задачи и задавшей параметры работы аппаратуры, которую мы должны были произвести. Наверное, один из самых существенных активов компании «Орторент» – возможность общаться с докторами такого уровня, благодаря чему мы отлично понимаем, что медицине и рынку нужно сегодня.

– Законодательство не так давно попыталось регулировать взаимоотношения коммерческих фирм и врачей. И кажется, не совсем успешно?

– Члены научной группы академика Лядова занимались этим не как доктора, через продажу какого-то оборудования пациентам, чтобы мы могли получить коммерческую выгоду, а как научные представители данного медицинского направления, являясь нашим источником знаний о задачах и проблемах в его рамках. Инженерам просто необходима обратная связь от врачей, информация, насколько удобно пользоваться оборудованием, что необходимо изменить, чтобы оно стало более функциональным. На

Согласно данным ВОЗ, число людей с физическими недостатками в мире на сегодня достигает миллиарда человек, то есть 15% от общего населения планеты. Ситуация беспрецедентная в истории человечества! Конечно, болезни преследовали нас всегда, как и войны, превращавшие людей в калек. Однако процент живших долго после увечьях передраг был ничтожен. Да, король Испании Карл II Зачарованный, глубокий инвалид с рождения, протянул 38 лет, а наш князь Ярослав Мудрый за 600 лет до него, будучи рождён хромым и горбатым, – аж до 76! Но это редкостные исключения, связанные с высочайшим статусом; «рядовых» инвалидов суровая действительность испокон веков приканчивала быстро. А потому даже само понятие медицинской реабилитации возникло лишь совсем, по историческим меркам, недавно, после Первой мировой войны, породившей инвалидов в небывалых количествах.

За столетие реабилитационная наука, как направление в медицине, ушла очень далеко, её передовые достижения впечатляют и востребованы они как никогда. Однако тут всё зависит от региона, где живёт человек, нуждающийся в подобной помощи. Ситуация в США или Германии колоссально отличается от той, в которую попадает инвалид из Албании, не говоря уже о, например, Зимбабве. Россия в этом смысле последние страны, конечно, обогнала колоссально, и всё же до лидеров нам пока далеко. Но у нас есть уникальные компании, идущие в технологическом оснащении этого направления медицины «впереди планеты всей»! Пример – ООО «Орторент», с генеральным директором которого, Олегом Великовым, мы побеседовали.



основании этих сведений наше оборудование постоянно перепроектировалось, дорабатывалось. Это некоммерческая история. Другое дело, что впоследствии всё стало так удобно, что те из них, кто работает в коммерческих структурах, стали искренне рекомендовать наше оборудование своим пациентам.

Тут необходимо пояснить, что тема реабилитации в России, несмотря на то, что государство стало уделять внимание РТЦ, остаётся достаточно недофинансированной. Это происходит потому, что тарифы ОМС очень низкие, а процесс реабилитации стоит довольно дорого. Но мы стремились найти решение, позволяющее при таких тарифах ОМС сделать процесс реабилитации рентабельным. Для этого в составе научной группы под руководством академика К. В. Лядова мы проанализировали себестоимость услуг и поняли: основная её часть – оплата труда врача. И решили попробовать сделать так, чтобы доктор одновременно мог заниматься не одним, а целой группой пациентов, доведя их число до семи, что позволило существенно снизить стоимость услуги для каждого. Оборудование, которое мы спроектировали, мы увязали в одну сеть с возможностью общения между её частями. Это высокий уровень автоматизации.

В рамках этого же проекта разработана система поддержки принятия врачом решения. Искусственный интеллект по ключевым словам определяет диагноз и предлагает реабилитационные мероприятия. Доктор анализирует предложения и при осмотре пациента при необходимости их корректирует. Далее программа реабилитации сохраняется у пациента на специальном носителе. И к какому бы тренажёру он ни подошёл, тот активируется уже согласно параметрам, прописанным доктором.

– Отправляя пациентам домой свои тренажёры, вы их как-то обучаете?

– Наш сотрудник, приезжая к пациенту, разворачивает комплекс оборудования, налаживает связь между доктором и клиентом, обучает навыкам пользования его или родственников (так как мы часто имеем дело с тяжёлыми случаями). Формируется специальное расписание, указывающее, когда и с каким доктором пациент будет общаться.

Людям в большинстве своём не хочется, чтобы кто-то видел их недуг, и поэтому многим комфортнее заниматься дома, один на один с прибором. Кстати, внедряя систему, мы заметили, что пациенты, часто – инвалиды 1-2 групп, прикованные к кровати или инвалидному креслу, начинали социализироваться. Перед тем как пообщаться с доктором, женщины начинали наносить макияж, мужчины – бриться, и все – одеваться аккуратно и нарядно. Это, на мой взгляд, прямое следствие проявле-



Константин Викторович Лядов – российский медик, хирург и реабилитолог. Академик РАН, доктор медицинских наук, профессор. Заслуженный врач Российской Федерации



ния заинтересованности в них, в их судьбе, других людей. И это главное, что общество должно давать этим людям, помимо лечения и реабилитации как таковых.

– Если ваша система не имеет аналогов в мире, сам бог велел поставлять её за рубеж! Не задумывались об этом?

– Задумывались, конечно, но это довольно сложная история. Мы уже несколько лет пытаемся получить маркировку для выхода на европейский рынок, но сталкиваемся со всевозможными препонами вплоть до откровенного саботажа. Поэтому пока решили обратить взгляд в сторону рынков развивающихся стран: Турции, Юго-Восточной Азии. Правда, тут есть определённый

риск, что наше решение может быть скопировано, но мы этого не очень боимся.

На данный момент мы уже получили регистрационное удостоверение в Республике Казахстан, сейчас находимся в процессе оформления подобного в Узбекистане. В прошлом году провели там два серьёзных научных мероприятия, показали узбекским докторам, какие возможности даёт наша система. В целом уровень реабилитации инвалидов в этих странах оставляет желать лучшего, и внедрение нашей системы поможет им подняться в данном вопросе на новый уровень.

– Если с экспортом оборудования во многие страны возникают проблемы, возможно, проще открыть медицинский центр, который мог бы оказывать услуги по всему миру?

– Да, мы некоторое время стояли у развилки: уйти в область лечения или же заниматься только созданием оборудования для него? Но мы не врачи и считаем, что каждый должен заниматься своим делом: доктор – лечить, инженер – изобретать и совершенствовать оборудование. А мы прежде всего – группа инженеров, решающих поставленные врачами задачи. Но мы гордимся всем, что сделали в этом качестве!

– Каковы ближайшие и перспективные планы компании «Орторент»?

– Прежде всего – хотелось бы на серьёзном уровне выйти на перспективные зарубежные рынки. Кстати, наше государство нас в этом поддерживает в лице Российского экспортного центра, с которым мы очень плотно сотрудничаем. Его сотрудники оказывают компании серьёзную помощь, за которую мы очень благодарны. Хотим существенно нарастить свой экспортный потенциал. Увеличение рынков сбыта приведёт к уменьшению себестоимости нашей продукции: чем больше мы будем продавать систем за рубеж, тем по более бюджетным ценам они будут доставаться российским пациентам, нуждающимся в реабилитации, тем доступнее для них будет наше оборудование. А это является одной из целей, для достижения которой и был 15 лет назад создан «Орторент»!

Беседовала Елена Александрова



According to the WHO, the number of people with disabilities in the world today is about billion people, that is, 15% of the total population of the planet. It is an unprecedented situation in human history! Of course, diseases have always haunted us, as have wars that turned people into disabled. However, the percentage of those who lived long after crippling scrapes was negligible. Yes, the King of Spain Charles II the Bewitched, deeply disabled since birth, held out for 38 years, and our prince Yaroslav the Wise 600 years before him, being born lame and humpbacked – right up to 76! But these are rare exceptions associated with the highest status; from time immemorial, the harsh reality finished off “ordinary” disabled rather quickly. Therefore, even the very concept of medical rehabilitation has emerged only quite recently, after the First World War, which gave birth to disabled people in unprecedented numbers.

Over a century, the rehabilitation science, as a direction in medicine, has gone very far, its advanced achievements are impressive and in demand as never before. However, it all depends on the region where the person who needs such help lives. The situation in the United States or Germany is very different from the one in which a disabled person from Albania falls, not to mention, for example, Zimbabwe. In this sense, Russia, of course, has overtaken the last countries, and yet we are still far from the leaders. But we have unique companies that are “ahead of the rest” in terms of the technological equipment in this area of medicine! An example is Ortorent LLC, we talked with its CEO Oleg Velikov.



Oleg Velikov, Ortorent: “There are no foreign analogues of our equipment!”

– Mr. Velikov, your company has been on the market for 15 years and is now engaged in production, but you did not come to your own production right away. What did you do initially?

– Yes, the Ortorent brand was founded in 2005, and at the moment we are engaged in the production of equipment for the rehabilitation of patients with traumatological and neurological profiles. Initially, we were driven, as it is to this day, by the desire to make the rehabilitation process more accessible to patients.

And we started with the presentation of Western manufacturers of such equipment in the Russian Federation and with its lease. We have created a kind of copy of a similar German service. The peculiarity of the rehabilitation of patients using such equipment is that the process of working with it itself often takes no more than 15 days, it makes no sense for the client to buy it, it is more logical to rent it. But without such equipment, the rehabilitation process can last for years and generally not lead to positive results! We are still engaged in the direction of equipment rental, but this is already a small part of the current business.

– Did the term “remote rehabilitation” originate from the fact that the equipment is delivered to patients’ homes?

– This term itself was introduced by the academician of the Russian Academy of Sciences Konstantin Lyadov. At the time of the beginning of cooperation of Ortorent with Mr. Lyadov and his scientific group, we had been already engaged in the production of equipment, and the academician set an interesting task for us. We were offered to develop equipment with remote control, and reports on its use should be sent to the doctor in real time. Thanks to this, a doctor sees whether the patient has been using the equipment, how long and with what results,

and has the ability to correct something in the settings of the device. The specialist understands what is necessary to correct for the results to be better, and gives the appropriate command remotely.

In essence, it was a kind of telemedicine prototype that we began to implement long before the pandemic that made this idea so popular. There are no foreign analogues of our equipment even today. The principle of remote monitoring of equipment for the rehabilitation of patients with trauma and neurological profiles in the world, as far as we know, is implemented only by Ortorent! All our developments have passed clinical trials and received registration certificates. The fact that we are ahead of the whole world is a great merit of the scientific group led by Academician Lyadov, who set clear tasks for us and set the parameters for the operation of the equipment that we had to produce. Probably one of the most significant assets of Ortorent is the ability to communicate with doctors of this level, thanks to which we understand what medicine and the market need today perfectly.

– Legislation has recently tried to regulate the relationship between commercial firms and doctors. And the result does not seem quite successful.

– The members of Academician Lyadov’s scientific group were engaged in this not as doctors, so that they could receive commercial benefits through the sale of some equipment to patients, but as scientific representatives of this medical field, being our source of knowledge about the tasks and problems within its framework. Engineers simply need feedback from doctors, information on how comfortable it is to use the equipment, what needs to be changed to make it more functional. Based on this information, our equipment has been constantly redesigned and improved. This is a non-commercial



story. Another thing is that later everything became so convenient that those who work in commercial bodies began to sincerely recommend our equipment to their patients.

Here it is necessary to clarify that the topic of rehabilitation in Russia, despite the fact that the state began to pay attention to the RTC, remains rather underfunded. This is because the compulsory medical insurance tariffs are very low and the rehabilitation process is quite expensive. But we tried to find a solution that would make the rehabilitation process cost-effective with such compulsory medical insurance tariffs. For this, as part of a scientific group under the leadership of Academician K. V. Lyadov, we analyzed the cost of services and understood: the main part of it is the doctor's salary. And we decided to try to make sure that the doctor could simultaneously deal with not one, but a whole group of patients, bringing their number to seven, which made it possible to significantly reduce the cost of the service for each. We tied our equipment into one network with the possibility of communication between its parts. This is a high level of automation.

Within the framework of the same project, a decision support system has been developed. Artificial intelligence determines the diagnosis and suggests rehabilitation measures using keywords. The doctor analyzes the proposals and, when examining the patient, corrects them if necessary. Further, the rehabilitation program is saved by the patient on a special carrier. And no matter which device they use, it is already activated according to the parameters prescribed by the doctor.

– How do you explain to patients how to use your devices?

– Our employee, coming to the patient, installes a set of equipment, establishes a connection between the doctor and the client, explains patients or their relatives (since we often deal with difficult cases) how to use it. A special schedule is formed that indicates when and with which doctor the patient will communicate.

Most people do not want anyone to see their ailment, and therefore it is more comfortable for many to use the device at home. By the way, introducing the system, we noticed that patients, often disabled people of 1-2 groups, confined to a bed or a wheelchair, began to socialize. Before talking to the doctor, women started putting on makeup, men – shaving, and everybody – dressing neatly and smartly. This, in my opinion, is a direct consequence of the manifestation of interest in them, in their fate, in other people. And this is the main thing that society should give these people, in addition to treatment and rehabilitation as such.

– If your system has no analogues in the world, God himself ordered to supply it abroad! Have you ever thought about it?

– We thought, of course, but this is a rather complicated story. We have been trying to get a label for entering the European market for several years, but we are faced with all sorts of obstacles, including outright sabotage. Therefore, for now, we decided to look towards the markets of developing countries: Turkey, Southeast Asia. True, there is a certain risk that our solution may be copied, but we are not very afraid of this.



At the moment, we have already received a registration certificate in the Republic of Kazakhstan, now we are in the process of registering a similar one in Uzbekistan. Last year, we held two serious scientific events there, showed Uzbek doctors what opportunities our system gives. In general, the level of rehabilitation of disabled people in these countries leaves much to be desired, and the introduction of our system will help them rise to a new level in this issue.

– If there are problems with the export of equipment to many countries, perhaps it is easier to open a medical center that could provide services around the world?

– Yes, for some time we stood at a fork: should we go into the field of treatment, or should we only be engaged in the creation of equipment for it? But we are not doctors and we believe that everyone should do their own thing: a doctor – to treat, an engineer – to invent and improve equipment. And we are, first of all, a group of engineers who solve the tasks set by doctors. But we are proud of everything we did in this direction!

– What are the short and long-term plans of Ortorent?

– First of all, we would like to enter promising foreign markets at a serious level. By the way, our state supports us in this in the person of the Russian Export Center, with which we cooperate very closely. Its employees provide the company with serious assistance, for which we are very grateful. We would like to significantly increase our export potential. An increase in sales markets will lead to a decrease in the cost of our products: the more systems we sell abroad, the lower prices Russian patients in need of rehabilitation will get, the more affordable our equipment will be for them. And this is one of the goals for which Ortorent was created 15 years ago!

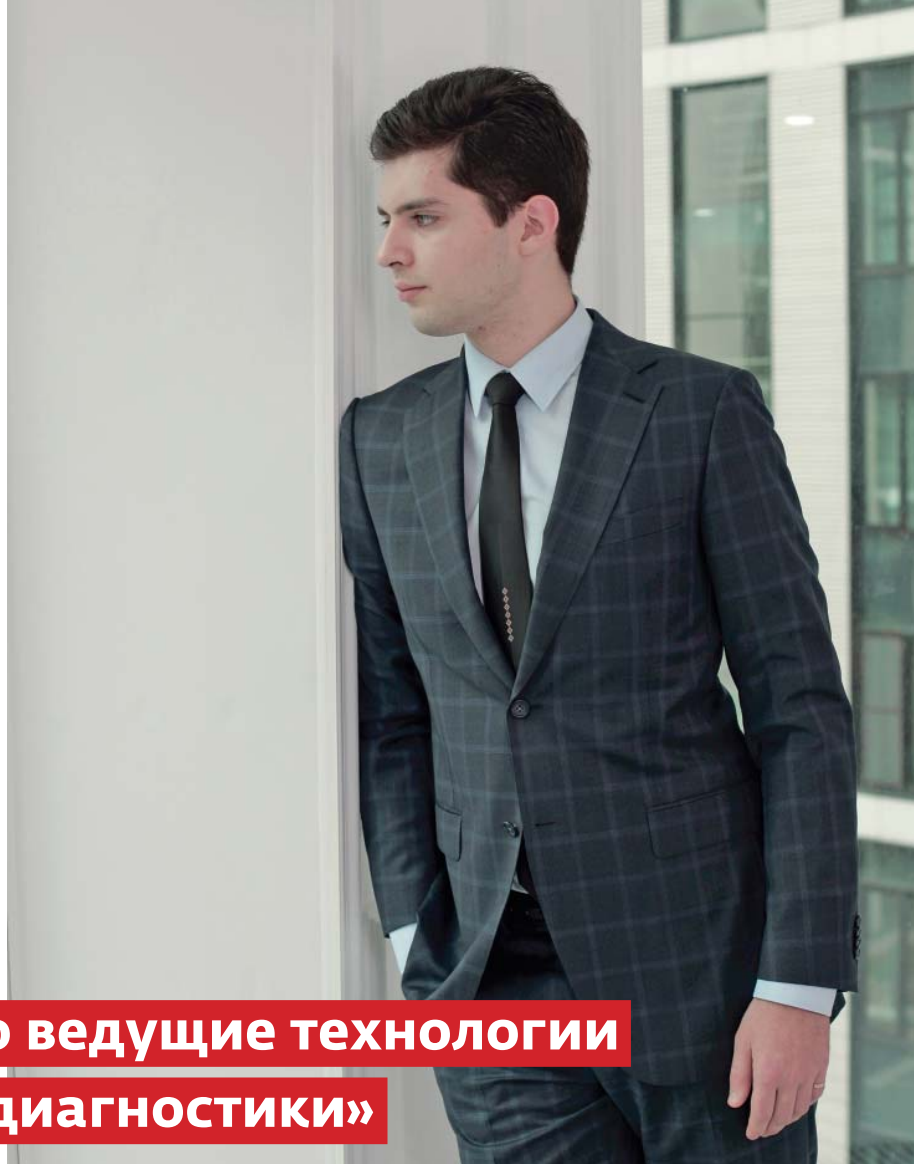


Interviewed
by Elena Alexandrova

Первое отделение лаборатории «Гемотест» открылось 17 лет назад. Развивалась компания стремительно: сейчас под этим брендом работает более 760 лабораторных отделений в 330 городах 73 регионов РФ, обслуживая 5 миллионов пациентов в год. «Гемотест» предлагает клиентам 3 тысячи видов анализов и проводит 55 миллионов тестов ежегодно. Только в Москве действует 151 отделение федеральной сети «Гемотест», при этом многие из них работают по франшизе: компания активно развивает это направление в последние годы. Мы побеседовали с одним из франчайзи «Гемотеста», генеральным директором ООО «Диамед» Иваном Колобовым.

Иван Колобов,
«Диамед»:

«Гемотест» – это ведущие технологии лабораторной диагностики»



– Иван Васильевич, вы с 2017 года являетесь франчайзи компании «Гемотест». А как вы пришли в этот бизнес? У вас медицинское образование?

– Нет, в этот бизнес я пришёл из сферы строительства и недвижимости, а по образованию я управленец. Но меня давно привлекал рынок медицинских услуг. Медицина всегда была достаточно закрытой отраслью, требующей больших капиталовложений и высоких компетенций со стороны тех, кто строит бизнес. Мне было интересно влиться в эту среду.

Про франшизу «Гемотест» я услышал случайно, заинтересовался и решил изучить подробнее. Пришёл в департамент развития франчайзинга «Гемотеста». Оказалось, что с потенциальными франчайзи компания не просто подписывает договоры, до этого нужно пройти цикл встреч. На них не только рассказывают, как работать по франшизе, но и к будущим партнёрам присматриваются. Мне, как владельцу бизнеса, это понятно: лучше не иметь партнёров, чем иметь плохих!

В ходе встреч я понял, что мне интересно работать с этой командой. Сотрудники коммерческих фирм, к сожалению, не всегда заинтересованы в развитии компании, и гендиректора в этом вопросе часто сталкиваются с непониманием коллектива. Здесь я увидел иную картину, и это меня подкупило.

– Как именно проходит обучение франчайзи в «Гемотесте»?

– В «Гемотесте» существует две программы обучения: для генеральных директоров и для персонала, администраторов и медсестёр. Как будущий директор, я две недели посещал семинары, знакомился с требованиями «Гемотеста» и разными аспектами работы по франшизе. А когда закончил обучение для руководителей, у меня, честно говоря, было желание пройти программу и для персонала, чтобы понять всю «кухню» изнутри. Но потом времени не хватило, пришлось уже в процессе разбираться.

Департамент развития франчайзинга не только обучает партнёров перед запуском, но и в ходе нашей работы что-то постоянно улучшает, реализует новые идеи. Например, недавно пришло распоряжение во всех лабораторных отделениях, в том числе франчайзинговых, установить специальное оборудование, которое позволит на всех ЖК-дисплеях сети отслеживать единое видеоизображение. Участие в процессе постоянного улучшения и внедрения инноваций очень мотивирует.

– Почему для открытия своих отделений вы выбрали Московский регион? Как потенциальный франчайзи вообще выбирает локацию: исходя из места,

где живёт? Или есть предприниматели, предпочитающие не родной регион, а другой, если в нём лаборатория обещает быть высокомаржинальной?

– Московский регион, безусловно, привлекателен из-за густонаселённости и относительно больших доходов, и его рынок занимает значительную часть общероссийского рынка. К тому же я москвич и, конечно, мне хотелось держать дело под непосредственным контролем. Несомненно, были мысли, что интересные, ещё неосвоенные рынки есть и в других регионах. Но в процессе организации отделения приходит понимание, что без ручного контроля, без непосредственного руководства на месте управлять такой точкой невозможно. В противном случае пришлось бы постоянно тратиться на билеты и жить на два города.

– Допустим, наш читатель хочет стать франчайзи «Гемотеста». С чего надо начать: исследовать рынок на своей территории или сразу обратиться в департамент развития франчайзинга с просьбой о помощи в аналитике и выборе места?

– Я исследовал сам, но сейчас понимаю: это был неправильный подход! Люди, давно работающие по этой тематике, глубоко в ней разбираются. И даже если вы хотите

услышать разные мнения, в первую очередь нужно узнать точку зрения людей, с которыми вы собираетесь работать! Поэтому я рекомендовал бы сразу обратиться в «Гемотест», взять аналитические материалы. А потом можно искать подходящие локации. Рынок нежилой недвижимости сейчас падает, и это открывает дополнительные возможности для того, кто хочет арендовать помещение.

– Каким должен быть первоначальный капитал? Какова последовательность действий?

– У меня на открытие лабораторного отделения уходит 2-3 млн рублей. Но нужно учитывать, что это Москва: здесь дороже отделочные работы, строительные материалы, аренда. В регионах сумма может быть заметно меньше.

Цена зависит и от того, какого типа франшизу вы хотите взять. «Гемотест» недавно запустил очень интересный формат под названием «Франшиза-лайт». Представьте, что существует некий действующий медицинский центр и «Гемотест» предлагает ему: «Давайте мы возьмём процедурный кабинет, 12 м², и оборудуем там пункт приёма анализов «Гемотест». Сотрудник медцентра обучается по нормативам «Гемотеста», он же предоставляет программное обеспечение, прайс-лист. Табличка «Гемотест» помещается рядом с основной вывеской. Затраты здесь относительно небольшие, а эффект для медицинского учреждения ощутимый.

Если мы имеем дело с бизнесом не по франшизе, ключевым фактором является цена привлечённого клиента. Если эта цена выше себестоимости и прибыли от деятельности, бизнес неэффективен. А в данном случае медицинский центр, работая по схеме «Франшиза-лайт», обеспечивает себе дополнительный канал лидогенерации. Люди идут на бренд «Гемотест» и параллельно приобретают услуги медцентра, возникает некая синергия. И этот вариант не требует значительных капиталовложений.

А если есть деньги и, возможно, помещение, а также желание развивать это направление, нужно обратиться в департамент развития франчайзинга, взять информацию, изучить её, пройти несколько встреч, согласовать помещение с «Гемотестом». Кстати, далеко не все помещения одобряются, есть чёткие нормативы по расстоянию между отделениями, чтобы ограничить конкуренцию внутри сети.

Потом нужно позаботиться о ремонте, получении медицинской лицензии, найме персонала, закупке оборудования. «Гемотест» тут помогает абсолютно со всем.

– Как коронакризис отразился на вашей работе?

– Перед локдауном регистрировался спад продаж: люди откладывали на потом проблемы не критичного характера. С наступлением карантина по требованию Роспотребнадзора нам пришлось серьёзно перестраивать работу отделений, минимизируя эпидемиологические риски. Кстати, из наших сотрудников никто не переболел, спасибо головной компании, обеспечивающей нас отличными средствами индивидуальной защиты.

Затем спрос восстановился и сильно увеличился, ведь люди не перестали сталкиваться с типичными проблемами со здоровьем, требующими лабораторной диагностики, но добавились и новые анализы: на COVID-19 и антитела к нему. Надо отдать должное «Гемотесту», он мгновенно отреагировал на ситуацию, и лабораторным отделениям была дана возможность принимать анализы на коронавирус. Пик, когда потребовалась перестройка работы, был пройден не только без потерь, но и с приобретениями. Важно, что эти услуги не просто дают нам зарабатывать, они востребованы населением, и мы выполняем важную социальную функцию.

– Многие считают, что «Гемотест» – это исключительно анализы, но ведь на деле это более широкий спектр услуг?

– С «Гемотестом» у нас существует агентский договор, в рамках которого мы оказываем населению определённый спектр услуг. В основном это, конечно, лабораторная диагностика, но также и услуги взятия биоматериала – крови, мазков. Это отдельная услуга, и за неё франчайзи получает деньги полностью само-

стоятельно, а вот от стоимости оказания услуг непосредственно за лабораторную диагностику он платит некий процент. К слову сказать, компания «Гемотест» – это ведущие мировые технологии лабораторной диагностики, здесь последовательно и оперативно внедряют все лучшие мировые инновации.

Но нас «Гемотест» активно стимулирует, чтобы мы продвигали в наших отделениях ещё и медицинские услуги. Скажем, в штате ООО «Диамед» работают два врача УЗИ и педиатр. И нам очень удобно продвигать эти услуги на базе клиентов «Гемотеста». Франшиза основана и на лидогенерации: франчайзи платит и за то, что работает под успешным брендом. Привлечение клиентов не стоит нам столько вложений, как частным лабораториям. А тем клиентам, что к нам приходят, мы предлагаем и медицинские услуги, доход целиком наш, и мы неплохо повышаем таким образом свою маржинальность.

– Планируете развивать ваше партнёрство с «Гемотестом»?

– Сейчас рассматриваю возможность организации четвёртого лабораторного отделения, но, наверное, не откажусь и от последующих. Увеличение количества лабораторных отделений влечёт за собой снижение затрат по каждому из них. При этом «Гемотест» даёт не только бренд, но и, что даже важнее, бизнес-модель, построенную от а до я. Работать по ней легко и приятно. Поэтому думаю, что продолжу активное сотрудничество с «Гемотестом» – к взаимной выгоде сторон.

Подготовила Елена Александрова





Ivan Kolobov, Diamed LLC:

"GEMOTEST MEANS THE LEADING TECHNOLOGIES OF LABORATORY DIAGNOSTICS"

The first department of the Gemotest laboratory was opened 17 years ago. The company has grown rapidly: at present more than 760 laboratory departments in 330 cities in 73 regions of Russia work under this brand, providing services to 5 million patients per year.

Gemotest offers customers 3 thousand types of tests and carries out 55 million tests annually. There are 151 branches of the Gemotest federal network in Moscow alone, many of which are franchised: the company has been actively developing this area in recent years.

We talked to one of the franchisees of Gemotest, Ivan Kolobov, CEO of Diamed LLC.

– Mr. Kolobov, as far as we know, you have been a franchisee of Gemotest since 2017. And how did you come into this business? Do you have a medical education?

– No, I came in this business from construction and real estate, and by education I am a manager. However, for a long time I was attracted to the market of medical services. Medicine has always been a rather closed industry, requiring large investments

and high competence from those who start a business. It was interesting for me to integrate into this environment.

I heard about the Gemotest franchise just by chance, got interested and decided to study it in more detail. I came to the franchise development department of Gemotest. It turned out that the company does not just sign contracts with potential franchisees, it is necessary to attend a cycle of meetings

before that. Not only information on how to work with franchise is provided at these meetings, but future partners are also looked at and estimated. It is clear to me as to the business owner: it is better to have no partners at all than to have bad ones!

During the meetings, I have realized that I am interested in working with this team. Employees of commercial enterprises, unfortunately, are not always interested in the

development of the company, and CEO in this matter is often faced with misunderstanding of the team. Here I saw a different situation, and it attracted me.

– How exactly is the training of franchisee in Gemotest held?

– There are two training programs at Gemotest: for CEOs and for staff, administrators and nurses. As a future CEO, I attended seminars for two weeks, got acquainted with Gemotest requirements and different aspects of working on franchise. When I graduated from the executive training, I had a desire to go through the program for the staff to understand the functioning and work from the inside. But there wasn't enough time then; I had to deal with it already in the process.

Franchise Development Department not only trains partners before the start, but also in the process of our work constantly improves something, implements new ideas. For example, recently we have received an order to install special equipment in all laboratory departments, including franchise ones, which will allow to monitor a single video image on all LCD displays in the network. Participation in the process of continuous improvement and innovation is very motivating.

– Why did you choose the Moscow region to open your offices? How does a potential franchisee choose a location in general: is he or she guided by the place where he or she lives? Or are there entrepreneurs who prefer a region other than their home if a laboratory promises to be high-margin?

– The Moscow region is certainly attractive because of its dense population and relatively high income; its market occupies a significant part of the Russian one. Besides, I am a Muscovite, and of course I wanted to keep my business under direct control. There were thoughts that there are interesting, unexplored markets in other regions as well. But in the process of organizing a branch, I came to understanding that it is impossible to manage such an organization without a personal control, without direct management on the spot. Otherwise, you would have to constantly spend on tickets and live in two cities.

– Imagine, that our reader wants to become a franchisee of Gemotest. Where should he or she start? Is it necessary to study the market on your territory or it's better to immediately apply to the department of franchise development with a request for assistance in analytics and choice of place?

– I have studied the market myself, but now I understand: it was the wrong approach! People who have been working on this topic for a long time have a deep understanding of it. Even if you want to hear different opinions, the first thing you need

to know is the viewpoint of the people you are going to work with! That is why I would recommend you to contact Gemotest immediately, to get analytical materials. And then you can look for suitable locations. The market of non-residential real estate is now falling, and this opens up additional opportunities for those who want to rent premises.

– What should be the initial capital? What is the sequence of actions?

– It takes me 2-3 million rubles to open a laboratory department. But it should be taken into account that this is Moscow: here finishing works, construction materials and rent are more expensive. The amount may be noticeably less in the regions.

The price depends on what type of franchise you wish to take. Gemotest has recently launched a very interesting format called "Franchise Light". Imagine: there is a health-care center and Gemotest offers it: "We are going to take a 12 m² treatment room and set up a Gemotest laboratory diagnostics room there." The staff member of the medical center is trained according to Gemotest regulations and provided with the software and the price list. The Gemotest label is placed next to the main banner of a clinic. The cost is relatively small, and the effect for the medical center is tangible.

If we do deal with business not by franchise, the key factor is the price of the attracted client. If this price is higher than the cost and profit from the activity, the business is inefficient. And in this case, the medical center, working under the Franchise Light system, provides itself with an additional channel of lead generation. People come attracted by the brand Gemotest and buy the services of a medical center, there is a certain synergy. This option does not require substantial capital investments.

If you have money and, possibly, premises, as well as a desire to develop this area, you should contact the franchise development department, take information, study it, go through several meetings, agree on the premises with Gemotest. By the way, not all premises are approved, there are clear regulations on the distance between departments to limit competition within the network.

Then, you need to take responsibility for repairs, obtaining the medical license, hiring staff, purchasing equipment. And Gemotest here helps with absolutely everything.

– How has the corona crisis reflected on your work?

– Before the lockdown there was a drop in sales: people put off non-critical problems for later. With the onset of quarantine at the request of Rospotrebnadzor, we had to seriously restructure the work of our departments, thus minimizing epidemiological risks. By the way, none of our employees got sick, thanks to our parent company, which

provides us with excellent personal protective equipment.

Then the demand has recovered and increased significantly. After all, typical health problems which require laboratory diagnostics did not cease to be encountered, new tests were also introduced: tests for COVID-19 and test for antibodies to it. Gemotest reacted immediately to the situation and the laboratory departments were given the opportunity to take tests for coronavirus. The peak, when it was necessary to reorganize the work, was passed not only without losses, but also with gains. It is important that these services not just give us money, they are demanded by the population, and we perform an important social function.

– Many people think that Gemotest provides only with laboratory tests, but in fact it has a wider range of services, doesn't it?

– We have an agency agreement with Gemotest, under which we provide a certain range of services to the population. These are mainly laboratory diagnostics, of course, but also services of taking biomaterial: blood, swabs. This is a separate service, and a franchisee receives full income for it. As for the cost of services directly for laboratory diagnostics, they pay a certain interest. By the way, Gemotest is the world leader in laboratory diagnostics; it implements all the best world innovations consistently and promptly.

Gemotest actively encourages us to promote medical services in our departments as well. For example, Diamed LLC employs two ultrasonographers and a pediatrician. And it is very convenient for us to promote these services on the basis of Gemotest clients. Franchise is also based on lead generation: franchisee pays, among other things, for the fact that he or she works under the successful brand. Attracting customers does not cost us as much investment for us as for private laboratories. We offer medical services to the customers who come to us, this income is entirely ours, and we well improve our marginality as well.

– Do you plan to develop your partnership with Gemotest?

– At the moment I consider the possibility of establishing the fourth laboratory department, but I certainly won't give up the idea of further ones. The increase in the number of laboratory departments entails reduction in costs for each. At the same time, Gemotest provides not only brand, but what is even more important, business model, built from A to Z. It is easy and pleasant to work with. Therefore, I think that I will continue to cooperate actively with Gemotest to the mutual benefit of the parties.

ООО «Центр реабилитации» — одно из лучших лечебных учреждений в городе Обнинске, первом наукограде России: высококвалифицированные врачи, широкий перечень медицинских услуг, новые методики диагностики и лечения, комфортные условия для маломобильных пациентов, большая автостоянка.

О первом частном лечебном заведении в Обнинске, современной многопрофильной клинике, открывающей большие возможности для поддержания здоровья пациентов, рассказывает заместитель директора по коммерческим вопросам ООО «Центр реабилитации» Гордей Зиновьевич Гуров: «Наш центр, помимо занятия основной деятельностью, оказывает поддержку благотворительным организациям, помогает многодетным семьям Обнинска и принимает активное участие в социально-культурной жизни города».



– Почему вы назвали учреждение «Центр реабилитации»? В чём его преимущество?

– Главные преимущества – это индивидуальный подход, высококвалифицированные врачи и весь персонал центра. Изначально наш центр задумывался для восстановления пациентов после проведённого в условиях стационара лечения, то есть для реабилитации. Здесь можно было посетить кабинеты практикующих врачей, обследоваться, пройти физиотерапевтическое и рефлексотерапевтическое лечение.

Сегодня к этому добавились аппараты МРТ и СКТ последнего поколения, проводятся эндоскопические обследования на современном оборудовании. Всё это позволяет верифицировать диагноз оперативно и с очень высокой точностью. Открыт дневной стационар. В кабинетах стоит новейшее оборудование экспертного класса. Впереди – большая работа над запуском хирургического стационара с операционным отделением, где будут проводиться урологические, гинекологические, травматологические и другие оперативные вмешательства.

Современные цифровые медицинские технологии диагностики и лечения позволяют оперативно взаимодействовать с пациентами и при необходимости направлять их на консультации в ведущие институты Москвы.

– Что пришлось преодолеть и чему пришлось научиться за годы становления центра?

– В начале 90-х годов два врача, Николай Елисеев и Зиновий Гуров, решили организовать первую негосударственную поликлинику в Обнинске «Центр реабилитации». Этот центр стал первой частной медицинской организацией в городе. Однако у чиновников и даже наших коллег был сформирован устойчивый стереотип, что частная медицина – это временное явление. Мало кто верил, что частная поликлиника сможет существовать наряду с городской клиникой, имеющей мощное федеральное и муниципальное финансирование. Нам ежедневно приходилось доказывать отношение к пациенту, качественными методами обследования и лечения, что мы заняли нашу медицинскую нишу надолго.

Впервые на постоянной основе врачи стали работать в поликлинике «Центр реабилитации» только спустя четыре года. Сегодня таких врачей, работающих у нас на постоянной основе, более 80%. Количество амбулаторных карт превышает 180 тысяч единиц (для сравнения, население города Обнинска составляет около 118 тысяч человек). Всё это подтверждает очень высокую репутацию нашего медицинского центра, в который приезжают пациенты из других городов и районов.

– «Медицинские услуги» и «прибыль»: как совместить эти две зада-

чи, чтобы не навредить, но стать заметным и узнаваемым брендом среди конкурентов?

– В первую очередь качественная диагностика и лечение, и только потом – бизнес. Мы сотрудничаем исключительно с высококвалифицированными специалистами, работаем преимущественно на оборудовании экспертного класса от ведущих мировых производителей. Как правило, предприятия, ставящие во главу угла прибыль, особенно в медицине, уходят с рынка.

– 2020 год стал испытанием для многих частных предприятий. В связи с ограничениями, вызванными коронавирусом, многие пациенты не имеют возможности лишиться раз выйти из дома, чтобы записаться на приём к врачу. Как ваша клиника проходит этот этап?

– В поликлинике строго следят за соблюдением социальной дистанции, ношением средств индивидуальной защиты в соответствии с действующими нормативными документами Роспотребнадзора и постановлениями правительств федерального и регионального уровней. На территории всей клиники установлены санитайзеры для дезинфекции рук, кабинеты и коридоры оборудованы бактерицидными лампами. В помещениях регулярно проводится дезинфекция. Есть помещение с отдельным входом для забора анализов на COVID-19.

В настоящее время на сайте центра можно записаться на приём к специали-

сту в удобный день и на нужное время. Администраторы регистратуры связываются с пациентом для уточнения персональных данных и подтверждают факт записи. Через форму обратной связи можно заказать звонок сотрудника по конкретному вопросу.

– В социальный пакет для сотрудников многих предприятий входит медицинская страховка. Ваш центр предоставляет услуги по страховке?

– Действительно, добросовестные работодатели включают в социальный пакет для своих сотрудников медицинскую страховку. Качественное медицинское обслуживание позволяет снизить уровень заболеваемости среди сотрудников любого предприятия, улучшает социально-психологический климат в коллективе, что, соответственно, повышает работоспособность и производительность труда. Мы открыты для сотрудничества с юридическими лицами, это для нас перспективное направление, ведём активную работу по вступлению в системы ДМС и ОМС.

– В каких конкурсах и проектах участвует Центр реабилитации?

– Готовимся запускать хирургический стационар с операционным отделением, где будем осуществлять оперативные вмешательства. У нашего центра есть важное преимущество – отдельно стоящее здание со своей территорией и возможностью строительства дополнительных площадей.

Наши медики регулярно становятся победителями и лауреатами различных ежегодных премий и конкурсов. В номинации «За создание нового направления в медицине» национальной премии «Призвание» награждён дипломом директор нашего центра Николай Петрович Елисеев, мануальный терапевт, кандидат медицинских наук. В этом году серебряным призёром премии «Оскар здравоохранения» стал врач-невролог Артём Николаевич Елисеев (особенность премии – признание авторитета врача коллегами). Победителем всероссийской премии «ПроДокторов-2020» в номинации «Лучший врач-гинеколог Калужской области 2020 года», по отзывам пациентов, признана врач-гинеколог ООО «Центр реабилитации» Виктория Юрьевна Куликова.

– Что пожелаете своим пациентам в 2021 году?

– Здоровья физического и душевного. Не терять силы духа ни при каких обстоятельствах и быть оптимистами по жизни! Пусть болезни и невзгоды отступают на задний план!

Беседовала Надежда Попкова



ООО «ЦЕНТР РЕАБИЛИТАЦИИ» СЕГОДНЯ – ЭТО:

- ❖ оперативная клинично-диагностическая лаборатория;
- ❖ современное диагностическое оборудование экспертного класса: эндоскопическое оборудование, МРТ, СКТ, УЗИ;
- ❖ широкий спектр физио- и рефлексотерапевтических услуг, оказываемых как на классическом оборудовании, так и на современной аппаратуре;
- ❖ дневной стационар;
- ❖ гибкая система записи на приёмы врачей-специалистов;
- ❖ возможность проводить малые хирургические вмешательства для травматологических, ортопедических, урологических и гинекологических больных;
- ❖ высококласные специалисты;
- ❖ классический и лечебный массаж;
- ❖ мануальная терапия, остеопатия;
- ❖ медицинские осмотры.

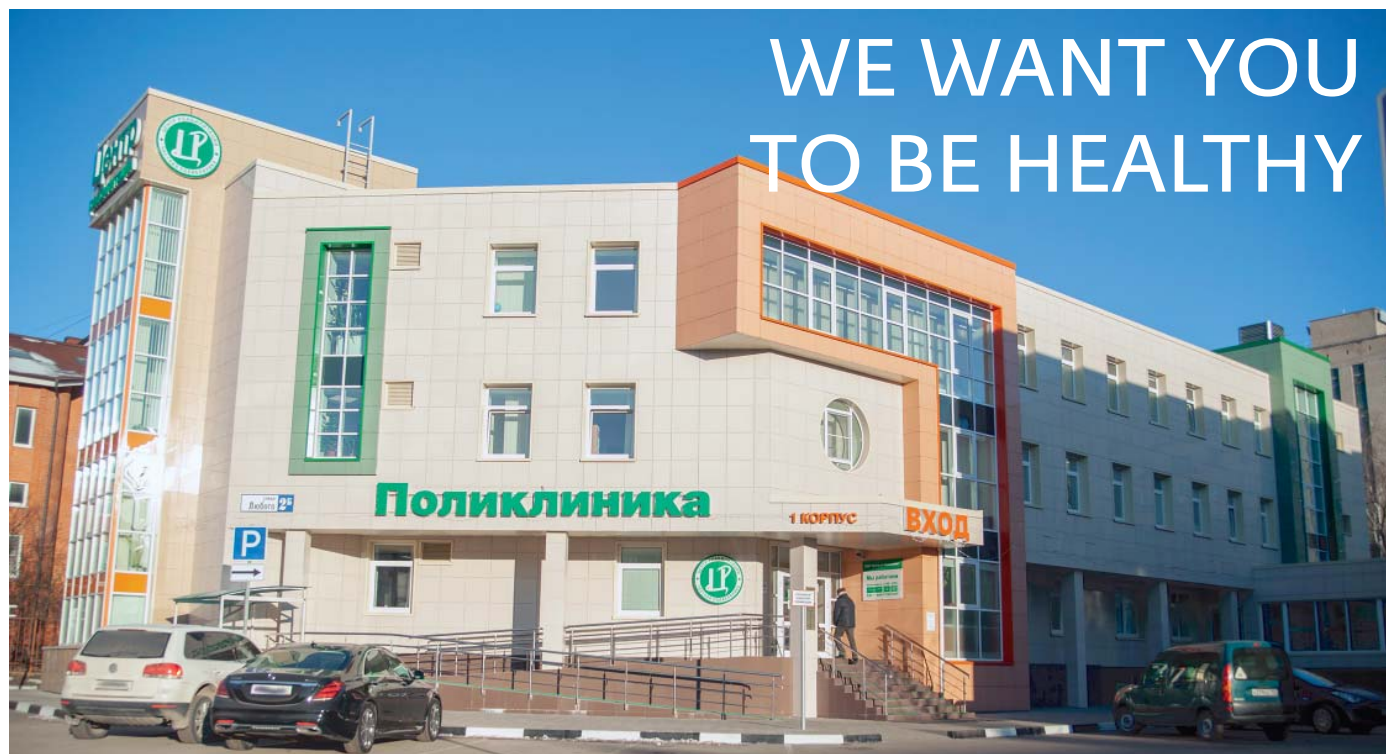
КОНТАКТЫ: Тел.: +7 (484) 394-32-10.

Адрес: Россия, 249038, Калужская область, г. Обнинск, ул. Любого, д. 2. **E-mail:** info@crclinic.ru **Сайт:** <http://www.crclinic.ru/>



Rehabilitation Center LLC is one of the best medical institutions in Obninsk – the First Science City of Russia: highly qualified doctors, a wide range of medical services, new methods of diagnosis and treatment, comfortable conditions for patients with restricted mobility, large parking.

Gordey Zinovievich Gurov, Deputy Manager for Commercial Affairs of Rehabilitation Center LLC, speaks about the first private medical institution in Obninsk, a modern multidisciplinary clinic which opens up great opportunities for maintaining health of its patients: “Our Center, in addition to its main activities, supports charity organizations, helps large families of Obninsk, takes an active part in the social and cultural life of the city.”



– Why have you named the center as a “rehabilitation” one? What are its advantages?

– The main advantages are individual approach, highly qualified doctors and the entire staff of the center. Initially, our center was founded in order to support the recovery of patients after treatment in the hospital, in other words – for rehabilitation. One can visit the offices of practicing doctors, have an examination, undergo physiotherapeutic and reflexotherapeutic treatment.

The latest generation of MRI and SCT apparatuses are also available today, as well as endoscopic examinations with the help of modern equipment. All this makes it possible to perform the diagnosis promptly and with a very high accuracy. There is also a day patient department. The rooms are provided with the latest state-of-the-art equipment. There is a lot of work ahead to launch a surgical hospital with an operational department where urological, gynecological, traumatological and other surgical interventions will be performed.

Modern digital medical diagnostics and treatment technologies make it possible to promptly interact with the patient, if necessary, to appoint him consultations in the leading institutions of Moscow.

– What did you have to overcome and what did you learn during the years of the establishment of the center?

– In the early 90’s, two doctors, Nikolay Eli-seev and Zinoviy Gurov, decided to organize the first non-state clinic in Obninsk – Rehabilitation Center. This center became the first private medical organization in the town. However, authorities, and even our colleagues, firmly believed that private medicine is a temporary phenomenon. Few people expected that a private clinic would be able to exist in parallel with the public clinic with powerful federal and municipal funding. We had to prove on a daily basis by our patient-oriented attitude, quality medical examination and

treatment methods that we had occupied our medical niche for a long time.

Only four years after the center opened, doctors started working there on a permanent basis. Today, there are more than 80% of doctors working on a permanent basis at the center. The number of patient cards exceeds 180 thousand (for comparison, the total population of Obninsk is about 118 thousand people). All this means a very high reputation of our medical center, which attracts patients from other cities and districts.

– “Medical services” and “profit” – how to combine these two tasks so as not to harm, but to become a prominent and recognizable brand among competitors?

– First of all – quality diagnostics and treatment, and only then business. We cooperate exclusively with high-qualified specialists, working mainly on equipment of expert class from leading world manufacturers. As a rule, companies which put “profit” above all, especially in medicine, leave the market.

– The year 2020 was a challenge for many private enterprises, due to restrictions caused by coronavirus, many patients do not have an opportunity to leave their homes to visit a doctor. How does your clinic undergo this stage?





THE REHABILITATION CENTER LLC TODAY MEANS:

- ❖ a first-class laboratory for clinical and diagnostic work;
- ❖ modern diagnostic equipment of expert class: endoscopic, MRI, HCT, ultrasound investigation;
- ❖ a comprehensive range of physical and reflexotherapy services, provided both on traditional and on modern equipment;
- ❖ day patient department;
- ❖ flexible system of appointment to doctors-specialists;
- ❖ ability to perform small surgical interventions for patients in traumatology, orthopedics, urology and gynecology;
- ❖ highly qualified specialists;
- ❖ classic and therapeutic massage;
- ❖ manual therapy, osteopathy;
- ❖ medical checkups.

CONTACTS: Tel: +7 (484) 394-32-10. **Address:** Russia, 249038, the Kaluga region, Obninsk, Lyubogo street, 2.

E-mail: info@crclinic.ru **Website:** <http://www.crclinic.ru/>



– *The clinic strictly monitors compliance of the social distance and individual protective equipment with the current regulatory documents of Rospotrebnadzor and resolutions of the Government of federal and regional levels. Sanitizers for hand disinfection are available throughout the clinic, rooms and corridors are equipped with bactericidal lamps. The premises are regularly disinfected. There is a room with a separate entrance for taking tests for COVID-19.*

– At present, the website of the center allows you to make an appointment with a specialist on a convenient day and at the time you need. The reception administrators contact the patient to clarify the personal data and confirm the fact of making an appointment. Through the feedback form, it is possible to order a call on a specific issue.

– *The benefits package of many companies includes medical insurance for employees, does your center provide insurance services?*

– Indeed, reputable employers include health insurance in the benefits package for their employees. High-quality medical care allows to reduce morbidity among employees of any enterprise, improves the social and psychological climate in the team, which, accordingly, increases work capacity and productivity. We are open to cooperation with legal entities, this is a promising area for us, we actively work to join the system of VHI and CIH.

– *In what competitions and projects does Rehabilitation Center participate?*

– We prepare to open a surgical hospital with an operational department, where we will do surgical treatments. Our center has an important advantage – a free-standing building with its own territory and the possibility of building additional areas.

Our doctors regularly become winners and laureates of various annual awards and contests. Nikolay Eliseev, chiropractor, PhD in medicine was awarded with the diploma as the best doctor of Russia in the nomination “For creation of a new direction in medicine” of the Prizvaniye (The Mission) national award. This year the silver prize of the Oscar of Healthcare was awarded to the neurologist Artyom Eliseev (special feature of the prize is recognition of a doctor by the colleagues). Victoria Kulikova, a gynecologist of Rehabilitation Center LLC was declared the winner of the all-Russian prize “ProDoctors-2020” in the nomination “The best gynecologist of the Kaluga region in 2020” according to the feedback of patients.

– *What would you like to wish your patients in 2021?*

– Good physical and mental health. Do not lose your moral courage under any circumstances and be optimistic! Let the diseases and misfortunes recede into the background!

**The interview was taken
by Nadezhda Popkova**



КЛИНИКА-НМ – мощный диагностический центр в Восточном Подмоскowie

Восемь лет исполнится в наступающем году медицинскому диагностическому центру Клиника-НМ, располагающему всеми возможностями высокотехнологичной помощи: операционной, круглосуточным стационаром и травматологическим пунктом.

Клиника расположена в Орехово-Зуево, на улице Дзержинского, 41. Первый частный амбулаторно-поликлинический пункт «Новая Медицина» был открыт в 2001 году, а сегодня в восточном Подмоскowie действует 13 медицинских организаций, объединённых этим брендом.

Об уникальности подмосковного медицинского центра европейского уровня нам рассказали врачи и руководители Клиника-НМ.

Врач ультразвуковой диагностики Артём Грифель:

– Клиника-НМ – единственный в районе частный медицинский центр, где собраны все медицинские направления и все возможности.

Есть такое понятие «доказательная медицина». Врач, работающий по этому принципу, не просто голословно излагает своё мнение, но и прилагает неоспоримые доказательства его правильности: фото, видео, данные лабораторных анализов. Доказательная медицина, как один из принципов работы нашей Клиники, является гарантией качества оказываемых здесь услуг.

В Клиника-НМ собрался замечательный коллектив: высококлассные специалисты, очень опытные, способные решить любой вопрос, касающийся их специализации. Конечно, никогда не ошибается только тот, кто ничего не делает. Репутация врача складывается из того, насколько больше у него правильных диагнозов, благодарных пациентов, положительных отзывов. То же касается и Клиники в целом.

В техническом плане мы идём в ногу с самыми передовыми технологиями. Только за последние несколько лет Клиника приобрела два новых УЗИ-аппарата: для операционной и для женской консультации.

Подобных частных медцентров, сочетающих в себе возможности оперативного лечения, дневного и круглосуточного стационара и лабораторно-диагностических исследований, в ближайших районах Подмоскowie просто нет. И я искренне рекомендую Клиника-НМ всем друзьям и знакомым, обращающимся ко мне за советом, так как уверен и в отличном техническом оснащении всех медицинских направлений, и в прекрасной квалификации моих коллег по Клинике.

Врач-рентгенолог Сергей Кузьминов:

– В Подмоскowie Клиника-НМ – единственная, имеющая полный набор диагностической аппаратуры и высококлассных специалистов.

Я здесь работаю со дня основания. До работы в Клинике я около 20 лет про-

работал в области пульмонологии. Сейчас, цифровой рентгеновский аппарат, на котором я работаю, диагностирует не хуже чем КТ, но при условии что врач присутствует при обследовании, как у нас и происходит, плюс рентген оказывает меньшее влияние на организм. Оборудование С-Дуга дает расширять наши возможности в диагностическом плане, так и во время операций.

Исполнительный директор МРТ Эксперт, руководитель нескольких диагностических центров МРТ Эксперт в московском регионе, Наталья Крутова:

– Благодаря партнёрским отношениям ГК Эксперт с Клиника-НМ специалисты-диагносты всегда рядом с пациентами этого региона. Одна из проблем, возникающих при обслуживании в диагностических моноцентрах: люди выходят из них с результатами диагностических исследований на руках и не знают, куда с ними идти дальше. Наши принципы рекомендуют заботиться о пациенте и не

бросать его на произвол судьбы. Наша задача – сопроводить его и обеспечить при его желании приём у специалистов в клинике-партнёре, где ему окажут квалифицированную помощь. В Клиника-НМ трудятся высокопрофессиональные врачи, и прямо «здесь и сейчас» пациент может получить полный спектр медицинских услуг. Подобные партнёрские отношения выгодны прежде всего пациенту.

МРТ и КТ сегодня – самый современный метод диагностики. Подобная диагностика позволяет максимально точно поставить диагноз на самых ранних стадиях, сразу после обращения больного, а это залог быстрого выздоровления и лучший способ избежать осложнений.

Лет 15 назад в распоряжении врачей был только рентген. Сейчас мы работаем на высокотехнологичном оборудовании. Самым безопасным методом диагностики является МРТ, мы можем диагностировать большинство изменений в органах и мягких тканях.

Но заботиться о здоровье предпочтительно начинать до появления каких-либо патологий. Бесспорно, профилактика всегда лучше лечения. Сейчас многие регионы активно включаются в движение медицинского туризма. Это очень правильное направление. ЗОЖ становится всё популярнее, и люди стали больше думать о профилактике заболеваний. В сфере медицинского туризма ГК Эксперт и Клиника-НМ идут в ногу со временем, взаимодействуя с отдыхающими, а замыкать этот цикл мы стараемся лечебно-профилактическим обследованием. За три часа пациента сканируют на МРТ полностью, от макушки до пят, и в итоге он получает или уверенность в своём здоровье, или диагностику, в том числе и раннюю, с выявлением ещё неизвестных ему нарушений в работе организма.

Я искренне советую пройти такую проверку всем жителям региона, заботящимся о своём здоровье, и именно в МРТ Эксперт и Клиника-НМ!

Главная медицинская сестра Клиника-НМ, Ольга Гуцина:

– В нашей Клинике проводятся все возможные виды диагностики, включая лабораторные исследования. Количество производимых в Клинике анализов превышает 3000.

Я работаю здесь год, он выдался сложным, так как совпал с началом пандемии. Было много перебоев в закупках: не хватало масок, перчаток, лекарств, а пациентов прибавилось в несколько раз. Но мы все проблемы решали оперативно, проявляя инициативу и творческий подход, и со всеми проблемами успешно справились. С первого дня карантина мы значительно усилили меры по дезинфекции помещений, увеличили количество уборок

и количество дезаров для очистки воздуха. Проводим замеры температуры всем входящим в Клинику, следим за масочным режимом и социальной дистанцией в Клинике, разместили аппараты для дезинфекции рук по всей Клинике. А ещё мы развели потоки врачей и пациентов по разным входам в Клинику, при этом пациенты на КТ используют отдельный, третий вход.

Врач-гинеколог, Наталья Грифель:

Я работаю в Клинике 5 лет и могу сказать, что в клинике высокий уровень диагностического звена. Благодаря этому можно обследовать пациента внутри Клиники в короткие сроки, поставить правильный диагноз и с помощью лечебно-диагностического оборудования оказать необходимую помощь пациенту.



Во время амбулаторного приема в кабинете можно провести УЗИ малого таза, кольпоскопию и забор биологического материала лабораторного исследования.

Отдельно хочется отметить малоинвазивную диагностическую процедуру ГСГ (исследование проходимости маточных труб) под непрерывным рентген контролем посредством С-дуги.

Это исследование проводится с медикаментозной седацией (что позволяет пациентке не испытывать страх от проведения процедуры).

Врач-кардиолог, к. м. н. Ирина Агеева:

– От пациентов часто поступают положительные отзывы, благодарности, что говорит о правильности общего курса развития, избранного руководством нашей Клиники.

Когда я переехала в Орехово-Зуево и устроилась на работу в Клиника-НМ, к нам часто приходили пациенты с запущенными заболеваниями. Сначала мы налаживали каналы связи, чтобы получить возможность отправлять таких пациентов в Москву для консультаций, обследований, диагностики. Сейчас в Клинике есть всё необходимое,

чтобы решать все эти вопросы на месте.

В Клинике открыт аптечный пункт. Я делаю назначение, пациент спускается в аптеку, покупает лекарство.

Тредмил-тест – это уникальная диагностическая кардиодорожка для раннего выявления патологий сердечно-сосудистой системы под нагрузкой. Холтер, СМАД это и другое оборудование уже доступно нашим пациентам.

Учредитель и генеральный директор ООО «Клиника Новая Медицина», Денис Серёгин:

– Первичная и диагностическая помощь, травмпункт, операционная, круглосуточный стационар на 32 койки, самое современное медицинское оборудование экспертного уровня, размещены в специально построенном нами прекрасном здании. – всё находится «под рукой». Мы создаём такие условия, что лучшие медицинские организации и специалисты приходят на территорию Клиники, становясь доступнее для пациентов нашего округа.

Клиника-НМ на Дзержинского – это один из самых крупных, функциональных и инновационных центров в восточном Подмосковье. Под одной крышей мы объединили многие известные бренды, лидеров в своих направлениях: клиничко-диагностические лаборатории «ЦМД» и «КДЛ», диагностический центр «МРТ Эксперт» и другие.

Контракты на обслуживание у Клиника-НМ и с международными компаниями, имеющими представительства в Подмосковье: «Мишлен Русская Компания по производству шин», AKZO NOBEL и другими. Их привлекает то, что медобслуживание у нас соответствует международному медицинскому протоколу.

В нашем центре есть всё, что нужно для передовой клиники, но главное – это команда единомышленников, от санитарок до руководства.

Мы используем все новейшие технологии: телемедицину, удалённые консультации, работает целый консультационный центр.

Сейчас лицензируем оборудование по аппаратно-клеточному плазмаферезу.

Продвинули лор-отделение: купили новейшее оборудование, для диагностики, амбулаторного и хирургического лечения, на котором работают два отоларинголога – кандидата медицинских наук.

Клиника-НМ стала крупным диагностическим центром и не собирается останавливаться на достигнутом.

Девиз нашей Клиники с первого дня работы: «Здоровье пациента – превыше всего!», и я приглашаю всех, кто еще не знаком с Клиника-НМ, убедиться, что на практике он выполняется неукоснительно. Мы будем рады вам помочь!

Подготовила Елена Александрова

In the coming year, the Clinica-NM medical diagnostic center, which offers all capabilities of high-tech assistance: an operating room, a 24-hour in-patient department and a traumatology center, will celebrate its eighth anniversary. The clinic is located in Orekhovo-Zuyevo, Dzerzhinsky Street, 41. The first private outpatient clinic Novaya Medicina was opened in 2001, and today there are 13 medical organizations united by this brand in the eastern Moscow region. The doctors of Clinica-NM told us about the uniqueness of this European-level medical center near Moscow.



CLINICA-NM is a powerful diagnostic center in the eastern suburbs of Moscow

Artyom Grifel, an ultrasound doctor:

– Clinica-NM is the only private medical center in the district, which covers all medical directions and provides with all possibilities.

There is such a notion as “evidence-based medicine”. A doctor who works according to this principle doesn’t just give his opinion baselessly, but attaches irrefutable proof of its correctness: photos, videos, laboratory test data. Evidence-based medicine, as one of the principles of our clinic, is a guarantee of the high quality of services provided here.

There is a wonderful team of specialists working at the Clinica-NM: these are highly qualified, very experienced, capable to solve any problem related to their fields specialists. Of course, it’s only those who do nothing that make no mistakes. The reputation of a doctor is formed by how many correct diagnoses, grateful patients and positive feedbacks the doctor receives. The same applies to the clinic as a whole.

Technologically, we keep up with the most advanced technologies. In the last few years alone, the clinic has purchased two new ultrasound machines: one for the operating room and one for the well-woman clinic.

There are no comparable private medical centers combining opportunities for surgical treatment, daytime and round-the-clock in-patient department and laboratory tests in the nearest districts of the Moscow region. I sincerely recommend Clinica-NM to all my friends and acquaintances who come to me for advice, because I am confident both in the excellent technical equipment of all medical areas and in the excellent qualifications of my colleagues in the clinic.

Sergey Kuzminov, radiologist:

– Clinica-NM is the only clinic in the Moscow region with a full set of diagnostic equipment and high-class specialists.

I have been working here since its foundation. Before working in the clinic, I worked in pulmonology for about 20 years. Now, the digital X-ray equipment which I work with is as good as a CT scan, but with the condition that the doctor is present during the examination, which is the case with us, besides the X-ray has less impact on the organism. The C-arm equipment gives us more opportunities in terms of diagnostics and during surgeries.

Natalia Krutova, Executive Director of MRT Expert, head of several MRT Expert diagnostic centers in the Moscow region:

– Thanks to partnership of Expert Group with Clinica-NM diagnostic specialists are always available for the patients of this region. One of the problems encountered when servicing in the diagnostic mono-centers: people come out of them with the results of diagnostic tests in their hands and do not know where to go next with them. Our approach is to take care of the patient and not leave him

or her to the mercy of fate. Our task is to accompany the patient and provide him or her, if they wish, with an appointment with a specialist at a partner clinic, where they will receive expert care. The Clinica-NM employs highly professional doctors, and a patient can receive the full range of medical services “here and now”. Such partnership is, above all, beneficial for the patient.

MRI and CT scanning today are the most up-to-date diagnostic methods. Such diagnostics allows for the most precise diagnosis at the earliest stages, immediately after the patient’s application, and this is the key to a quick recovery and the best way to avoid complications.

About 15 years ago, doctors had only x-ray equipment at their disposal. Now we work with high-tech equipment. The safest diagnostic method is MRI, we can diagnose most changes in organs and soft tissues.

But it is preferable to start taking care of your health before any pathology appears. Undoubtedly, prevention is always better than cure. Nowadays many regions are actively involved in the medical tourism movement. It is a very positive direction. Healthy lifestyle becomes more popular and people think more about prevention of diseases. In the sphere of medical tourism Expert Group and Clinica-NM go along with the time, interacting with vacationers and we try to complete this cycle with preventive medical examination. For three hours a patient is scanned by MRI in full, from top to toe, and as a result he gets either confidence in his health, or diagnosis, including early identification of the still unknown abnormalities in the body.



I sincerely advise all health-conscious residents of the region to get such a check-up, specifically at the MRI Expert and Clinica-NM!

Olga Gushchina, chief nurse at Clinica-NM:

– All possible types of diagnostics, including laboratory tests, are performed in our clinic. The number of tests performed in the clinic exceeds 3,000.

I've been working here for a year and it was very hard, since it coincided with the pandemic almost from the very beginning. There were many supply disruptions: we lacked masks, gloves and pharmaceuticals, while the number of patients increased several times. But we dealt with all the problems promptly, taking the initiative and being creative, and we successfully coped with all of them. From the first day of quarantine, we have increased the measures for disinfecting the rooms, as well as the number of cleanings and the number of air purifiers. We measure temperatures of everyone who comes to the clinic, follow the "mask regime" and social distance in the clinic, and have placed hand disinfection devices throughout the clinic. Also, we have separated the flows of doctors and patients through different entrances of the clinic, and patients for CT examinations use a separate, the third entrance.

Natalia Grifel, Gynecologist:

I have been working in the Clinic for 5 years and I can say that the level of diagnostics in the clinic is high. Thanks to this it is possible to examine patient inside the clinic within a short period of time, to make a correct diagnosis and with the help of medical and diagnostic equipment to provide necessary assistance to the patient.

During an outpatient visit it is possible to perform pelvic ultrasound, colposcopy and sampling of biological material for laboratory examination.

We would like to highlight the minimally invasive diagnostic procedure of HSG (uterine tubes patency testing) under the continuous X-ray exam with C-arm.



This examination is carried out under medical sedation (which allows the patient not to be afraid of the procedure).

Dr. Irina Ageyeva, Candidate of Medical Sciences, Cardiologist:

– We often receive positive feedback and gratitude from patients, which indicates the correctness of the general course of development chosen by the management of our clinic.

When I moved to Orekhovo-Zuyevo and started working at Clinica-NM, we often had patients with neglected diseases. At first, we established communication channels to be able to send such patients to Moscow for consultations, examinations and diagnostics. Now the clinic has everything we need to

solve all these problems on the spot.

Once again, the rationality and convenience of having own pharmacy at the clinic was confirmed. I make an appointment, the patient goes down to the pharmacy, buys medicine and starts taking it under my supervision.

Now we can expand in cardiology, buy more equipment, and it will be demanded: Treadmill test, Holter, 24-hour blood pressure monitoring systems and other equipment are already available for our patients.

Denis Seregin, Founder and CEO of New Medicine Clinic LLC:

– Primary and diagnostic assistance, the first-aid station, the operating room, the most modern medical equipment of expert level, are located in a beautiful building designed by us – everything is "at hand". We provide such an environment that the best medical institutions and specialists come to the clinic, making it more accessible to the patients of our district.

Clinica-NM on Dzerzhinskogo is one of the largest, most functional and innovative centers in the eastern part of the Moscow region. We have combined under one roof many well-known brands, leaders in their fields: clinical and diagnostic laboratories CMD and KDL, the MRI Exper diagnostic center and others.

Clinica-NM also has contracts for medical care with international companies, having representative offices in the Moscow region: Michelin Russian Tyres Manufacturing Company, AKZO NOBEL and others. They are attracted by the fact that our medical care complies with international medical protocol.

Our center has everything necessary for a progressive clinic, but the main thing is the team of like-minded people, from nurses to the management.

We use the latest technologies: telemedicine, remote consultations, and we have a consulting center.

Now we are licensing equipment for cellular plasmapheresis.

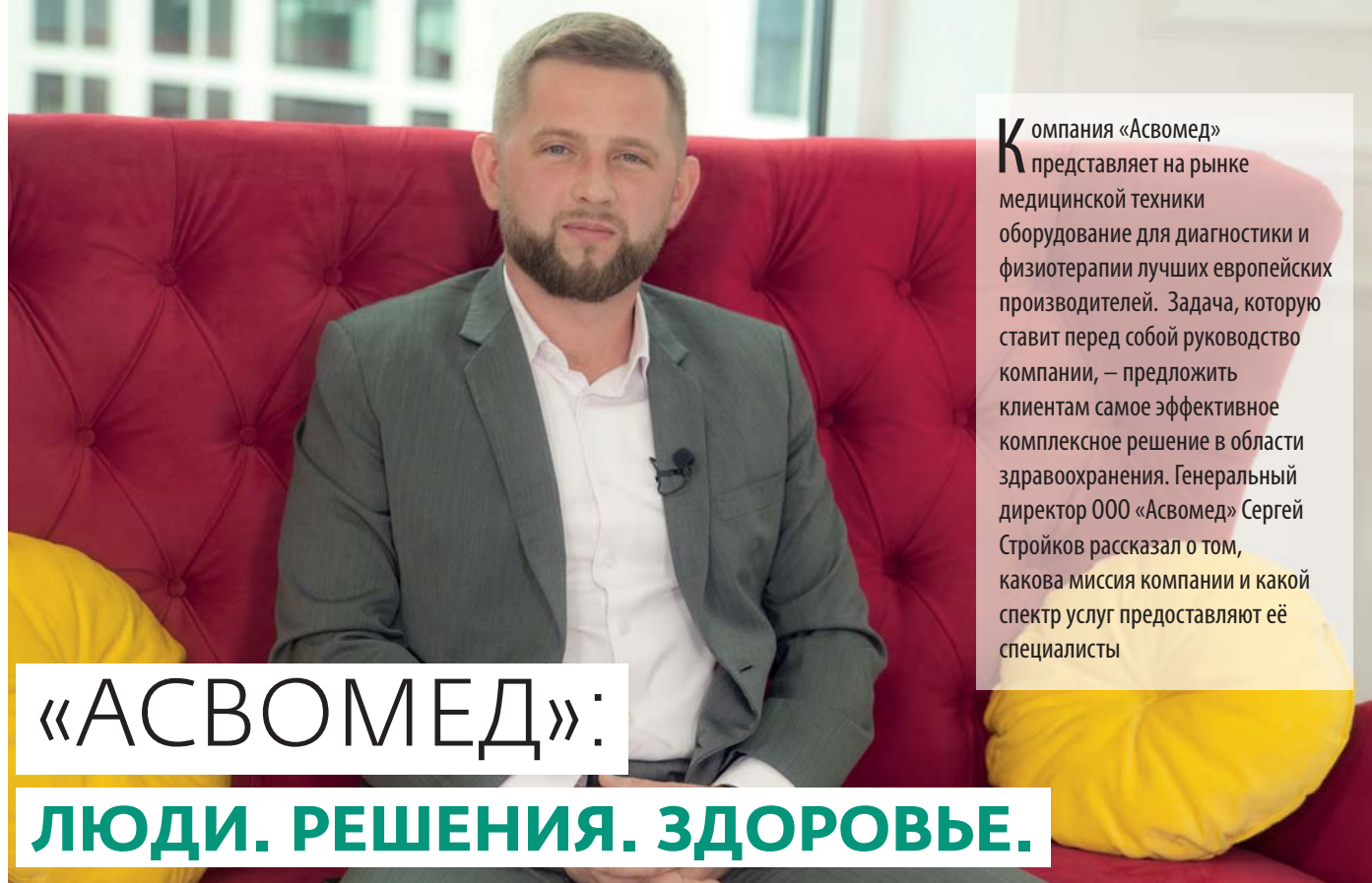
We have advanced our ENT department: we have acquired the most state-of-the-art equipment for diagnostics, outpatient and surgical treatment, which is used by two otolaryngologists – both are candidates of medical sciences.

Clinica-NM has become the largest diagnostic center and does not intend to stop at what it has achieved.

The motto of our clinic from the first day of its work is: "The patient's health is the priority!", and I invite those who are not yet familiar with the Clinica-NM to make sure that it is strictly adhered to in practice. We will be glad to help you!

Prepared by Elena Alexandrova





Компания «Асвомед» представляет на рынке медицинской техники оборудование для диагностики и физиотерапии лучших европейских производителей. Задача, которую ставит перед собой руководство компании, — предложить клиентам самое эффективное комплексное решение в области здравоохранения. Генеральный директор ООО «Асвомед» Сергей Стройков рассказал о том, какова миссия компании и какой спектр услуг предоставляют её специалисты

«АСВОМЕД»:

ЛЮДИ. РЕШЕНИЯ. ЗДОРОВЬЕ.

– Сергей Петрович, за годы существования компании «Асвомед» на рынке произошёл колоссальный рывок в области развития медицинского оборудования. На какую медицинскую технику вы делаете ставку? Что сегодня предлагаете своим клиентам?

– На рынке медицинского оборудования мы научились проверять и перепроверять все данные и исследования, чтобы выбирать для своих клиентов самое лучшее по всем параметрам.

Если говорить о технике от зарубежных производителей, то уже около 20 лет эксклюзивно представляем французскую компанию DMS. Поставляем оборудование ведущих российских и зарубежных брендов медицинской техники, осуществляем прямые поставки с заводов-производителей из Швейцарии Storz Medical и Италии Nakomed. Среди российских производителей мы выбираем технику С.П.Гелпик, Нейрософт, Тритон-Электроникс.

Наша компания поставляет диагностическое оборудование по многим медицинским направлениям, а также аппараты по реабилитации и физиотерапии. Наши клиенты – это государственные и частные медицинские учреждения, санатории, оздоровительные центры и дома отдыха, спортивные клубы. Мы не только предлагаем своим заказчикам оборудование, но и комплексно подходим к реализации любых видов проектов. У нас разработаны для этого уникальные программы, и мы используем только современное высокотехнологичное медицинское оборудование.

– Какие инновационные технологии вы предоставляете для диагностики и физиотерапии опорно-двигательного аппарата и реабилитации метаболических заболеваний скелета? Расскажите, пожалуйста, в чём их преимущество и кому вы рекомендуете данные аппараты, каким учреждениям и почему?

– Данное направление мы подробно представляли на конгрессе по остеопорозу, который проходил в сентябре 2020 года в Ярославле. Оно предназначено для определённой целевой аудитории. Здесь мы в первую очередь показывали, что лежит в основе диагностики рентгеновских и ультразвуковых денситометров. Однако её можно рассматривать и как междисциплинарную диагностику. С полученной диагностической картой пациент может идти к любому специалисту. На конгрессе присутствовали преимущественно специалисты направления ревматологии, соответственно, рассматривались проблемы, связанные с заболеваниями опорно-двигательного аппарата. Мы рекомендовали специалистам различные комплексные решения в области диагностики. Вместе с этим наша компания предлагала аппараты физиотерапии и реабилитации, которые могут использовать врачи после постановки медицинской задачи. Сегодня это приборы фокусной и радиальной ударно-волновой терапии, высокоинтенсивной лазерной терапии и магнитотерапии, а также оборудование для лечебной физкультуры и тренажёры.

– Вы говорите, что самое важное – глубокое понимание потребностей

клиентов. Какие у вас отработаны принципы в работе с клиентами? С кем вы больше сотрудничаете, с частными компаниями или государственными медицинскими учреждениями?

– Компания «Асвомед» в равной степени сотрудничает с частными учреждениями и государственной медициной. В наше время государственные учреждения хотят работать напрямую с поставщиками и получать первичную информацию. Мы её можем раскрыть, так как эксклюзивно представляем производителей. Наша компания занимается регистрацией поставляемого оборудования, его подбором и рациональным размещением у заказчика, вводом в эксплуатацию. Мы обучаем медицинский и обслуживающий персонал.

Когда мы работаем с клиентами, то основной упор делаем на концепцию: «Люди. Решение. Здоровье». Наша главная задача – представить эффективное комплексное решение заказчику. Неважно, огромный это объект или один кабинет в городской больнице. Миссия компании «Асвомед» – обеспечивать профессионалов отрасли лучшими ресурсами, которые предлагает сейчас наука. Любой аппарат можно поставить как для науки, так и для медицинских учреждений или специфических решений. Мы следим за передовыми решениями в области медицины, чтобы врачам и специалистам было максимально комфортно работать, а пациенты получали качественные услуги.

К примеру, не так давно мы реконструировали санаторий, специализирующийся на бальнеологии и грязелечении.

Заказчик поставил задачу, чтобы все лечебно-профилактические отделения были оснащены самым инновационным оборудованием. Там требовался опыт выполнения подобных проектов под ключ по всем стандартам и СНиП с учётом специфики учреждения.

Другой пример – в небольшой город требуется физиотерапевтическое оборудование, не самое дорогое и не самое продвинутое, но с достаточным функционалом. Две разные задачи – два разных решения. Поэтому, когда мы создаём проекты, то оптимизируем их для заказчиков, чтобы они соответствовали не только пожеланиям, но и реалиям обстановки.

– Вы часто предлагаете комплексное решение. Почему это выгодно для клиентов?

– Современные технологии требуют специальных подходов в организации управления проектами при создании решения, особенно если это реализация в структуре здравоохранения. Без помощи специалистов, имеющих подобный опыт и способных увидеть целостную картину, крайне сложно. Выбрать оборудование, которое в полной мере будет отвечать медицинской задаче, сам врач сможет едва. Комплексное решение от нашей компании позволит заказчику создать эффективный объект здравоохранения, избежав лишних затрат.

К примеру – одна из спортивных организаций, где собрано решение с самыми последними аппаратами в области физиотерапии. Перед нами стояла задача – так оборудовать центр, чтобы была возмож-



ность восстанавливать спортсменов после травмы до нормального состояния в максимально сжатые сроки, а уже после какого-то важного турнира продолжать комплексное исследование и проводить необходимое лечение. Здесь решение должно быть очень точное. Для этого мы проводим экспертизу технологий, представленных на рынке. Затем представим полное решение заказчику.

И снова приведу пример санатория в Магаданской области. Здесь комплекс решений включал в себя не просто обо-

рудование санатория, а создание некой инфраструктуры, которая сделает регион привлекательным для жизни и работы. Здесь и термальные источники, и лечебные грязи – и всё работает в комплексе с оборудованием, подобранным специально для этого решения. Это обязательно будет один производитель, мы выбираем лучшую технику, и такой подход касается 80% наших клиентов. Но есть ещё 20%, которые могут выбрать более дешёвое либо менее уникальное или инновационное оборудование: для них мы подбираем самое лучшее решение, исходя из запроса, стоимости, качества и поставленных задач, и предлагаем альтернативу, менее затратную.

– Какие услуги, кроме поставки оборудования, вы ещё предоставляете?

– Когда мы эксклюзивно представляем ряд производителей, на нас лежит задача не только запуска оборудования, но и его регистрации, продвижения на российском медицинском рынке. После продажи мы его запускаем у покупателя: работают наши сервисные службы. Постгарантийным обслуживанием тоже занимаемся, неважно, сколько лет стоит оборудование, по нашим брендам все вопросы решаем именно мы. Наши специалисты проходят обучение на заводе-производителе. Проводится обучение на местах, происходит обмен опытом между сотрудниками на оборудовании. Сотрудничество с «Асвомед» всегда долгосрочное: мы помогаем с обучением новых сотрудников, с обслуживанием и модернизацией техники и консультируем по новым направлениям и технологиям. Можно сказать, что наша забота – это часть комплекта любого оборудования.





ASVOMED:

PEOPLE. SOLUTIONS. HEALTHCARE

The Asvomed company offers equipment for diagnostics and physiotherapy from the best European manufacturers of the medical equipment market. The task which the management sets for the company is to offer customers the most efficient comprehensive solution in the field of healthcare. Sergey Stroykov, CEO of Asvomed, told us about the mission of the company and the range of services provided by its specialists.

– Mr. Stroykov, there happened a huge breakthrough in the development of medical equipment over the years of Asvomed existence on the market. What medical equipment the company relies on? What do you offer your clients today?

– We have learned to check and double-check all data and research in order to choose the best for our clients by all parameters on the market of medical equipment.

Speaking about equipment from foreign manufacturers, for about 20 years we have been exclusively representing on the medical equipment market DMS, the French company. We supply the equipment of leading Russian and foreign brands; we make direct deliveries from the production sites of Storz Medical from Switzerland and Hakomed from Italy. Among Russian manufacturers we choose S.P. Gelpik, Neurosoft, Triton-Electronics.

Our company supplies equipment for diagnostics, covering many medical spheres including rehabilitation and physiotherapy. Our clients are public and private medical institutions, health resorts, rehabilitation and recreation centers, sports clubs. We not only provide our customers with equipment, but also take a comprehensive approach to the implementation of any kind of projects. We have developed unique programs for this purpose, and we use only modern high-tech medical equipment.

– What innovative technologies do you offer for diagnostics and physiotherapy of locomotorium and rehabilitation at metabolic bone disease? Please tell us about their advantages; who do you recommend these devices to, what institutions and why?

– We gave a detailed presentation of this topic at the congress on osteoporosis, which was held in Yaroslavl in September 2020. It was designed for a specific target audience. First of all, there we showed what was in the basis of X-ray and ultrasound densitometry diagnostics. However, it can also be viewed as an interdisciplinary diagnosis. The patient can go to any specialist with the resulting diagnostic assessment checklist. The congress was mainly attended by specialists in rheumatology, so we discussed problems related to locomotorium diseases. We recommended various comprehensive diagnostic solutions to the specialists. At the same time our company offered physiotherapy and rehabilitation equipment, which doctors will be able to use after setting medical tasks. Today these are devices for focal and radial SWT, high-intensity laser therapy and magnetotherapy, as well as equipment for therapeutic physical training and simulators.

– You say that the most important thing is to have a deep analysis of your clients'

needs. What principles have you worked out in terms of treating your clients? Who do you cooperate with more, private companies or state medical institutions?

– Asvomed equally cooperates with both private institutions and public medicine. Nowadays, public institutions want to work directly with suppliers and get first-hand information. We can provide it, since we are exclusive representatives of manufacturers. Our company is engaged in registration of supplied equipment, its selection, proper placement at the customer, and commissioning. We train medical and service personnel.

When we work with clients, we focus on the concept: "People. Solutions. Healthcare." Our main task is to present an effective integrated solution to the customer. It does not matter if it is a huge facility or one room in a city hospital. The mission of Asvomed is to provide the industry professionals with the best resources, which science offers nowadays. Any device can be supplied both for science and for medical facilities or specific solutions. We monitor advanced medical solutions so that doctors and specialists can work with maximum comfort and patients receive quality services.

For example, not so long ago we reconstructed a sanatorium specializing in balneology and mud therapy. The customer set a

task to equip all treatment and preventive departments with the most advanced equipment. They required a company to have experience of similar turnkey projects according to all standards, including Construction Standards and Regulations and considering the specifics of the institution.

Another example: a small-town needs physiotherapy equipment, not the most expensive and not the most advanced, but with sufficient functionality. Two different tasks – two different solutions. Therefore, when we create projects, we optimize them for the customers so that they meet not only their wishes but also the realities of the situation.

– You offer a comprehensive solution. Why is this beneficial for customers?

– Modern technologies require special approaches in the organization of project management during the creation of a solution, especially if it comes to implementation in the field of healthcare. Without help of specialists who have such experience and are able to see the holistic picture, it is extremely difficult. A doctor can hardly choose the equipment which will fully meet the medical task him/herself. A comprehensive solution from our company allows our customer to create an effective healthcare facility, eliminating unnecessary costs.

For example – one of the sports organizations, where a solution with the latest devices in the field of physiotherapy was installed. Our task was to equip the center in such a way that it would be possible to restore athletes after an injury to a normal condition in the shortest time possible, and after an important contest to continue the comprehensive examination and provide the necessary treatment. Here the decision must be very precise. For this purpose, we conduct an ex-

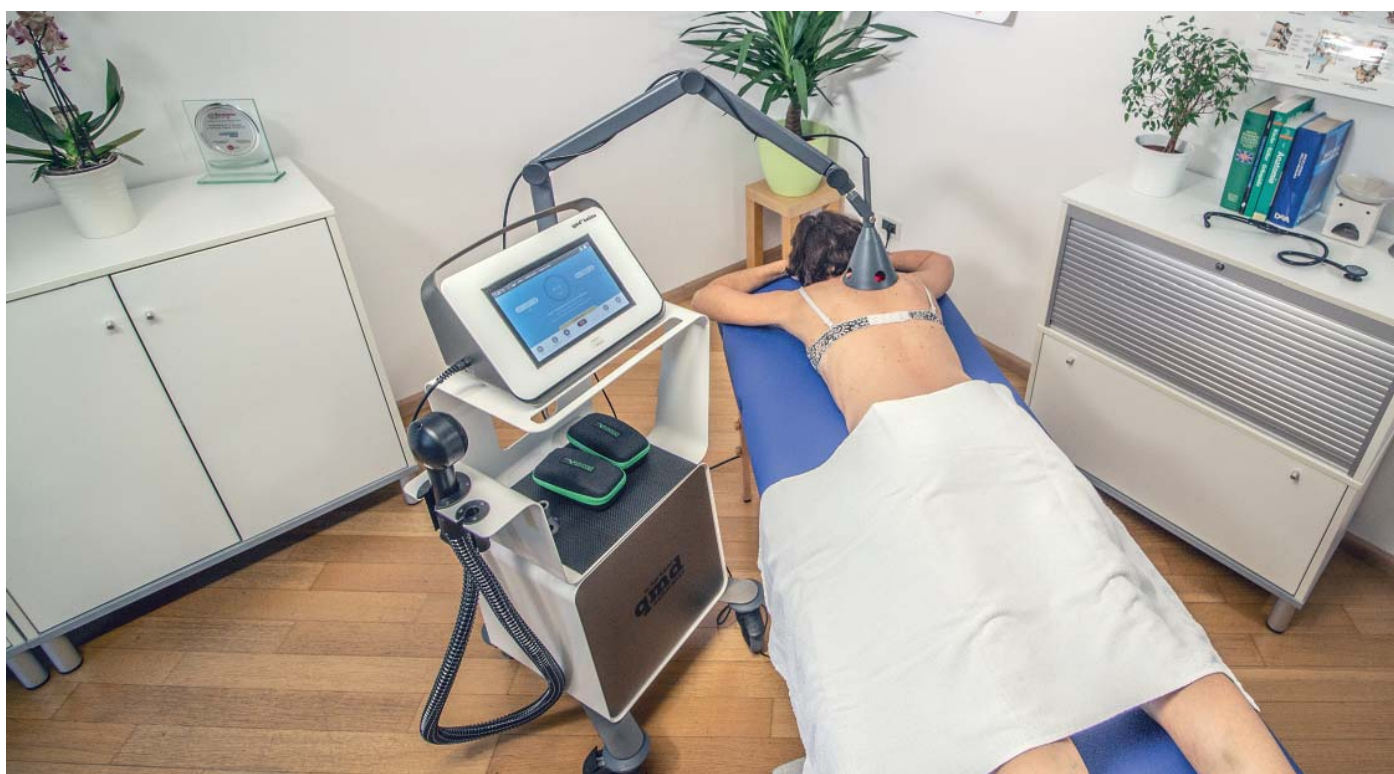


amination of the technologies on the market. Then we present a comprehensive solution to the customer.

Again, I will give the example of a sanatorium in the Magadan region. Here the set of solutions includes not just the equipment of the health resort, but creation of a certain infrastructure which makes the region attractive for living and working. There are thermal springs and therapeutic mud – everything is effective in combination with the equipment selected specifically for this solution. It is not necessarily a single manufacturer, we select the best equipment, and this approach applies to 80% of our clients. But there is another 20% who can choose cheaper or less unique or innovative equipment: for them we choose the best solution, based on the request, cost, quality and tasks assigned, and offer a less expensive alternative.

– What other services do you provide besides the supply of equipment?

– When we exclusively represent a number of manufacturers, we have a task not only to launch the equipment, but also to register and promote it on the Russian medical market. After the sale, we launch it at the customer's site: our maintenance services provide it. We also do post-warranty service, no matter how old the equipment is, we take care of all the issues related to our brands. Our specialists are trained at the plant-manufacturers. There is also on-site training, an exchange of experience between employees on the equipment. Cooperation with Asvomed is always long-term: we help with training of new employees, with maintenance and upgrading the equipment, and advise on new directions and technologies. It can be said that our care is part of any equipment set.



Сувантоярви: мечта, претворённая в быль



– **Артём, «Сувантоярви» (Suvantojarvi) можно перевести как «озеро с заводью». Коттеджные посёлки обычно выбирают люди, уставшие от суеты мегаполисов и желающие обрести свою тихую «заводь», место отдыха от житейских бурь. Начиная проект, можно было бы придумать посёлку менее аутентичное, но и менее сложное имя. Почему выбрали это? Или вы тоже сторонник теории «как вы яхту назовёте...»?**

– Для начала позвольте с вами не согласиться: по моим сведениям, дословно с финского «суванто» – «суходольское», а «ярви» – и точно, «озеро». Пусть это звучит и не так романтично, как «заводь», но я – сторонник сохранения исторических названий: ведь таким образом мы берегаем родную историю! К тому же такое название точно останется уникальным и наш «корабль» не затеряется в огромной флотилии разных «домов у озера», «тихих бухт» и «лесных посёлков»! При этом Сувантоярви – имя броское и при кажущейся сложности достаточно быстро запоминающееся.

– **Перед стартом продаж вы, конечно, подготовили и утвердили план будущего посёлка. Какие специалисты этим занимались?**

Представьте себе: вы стоите на освещённом ласковым солнцем песчаном пляже живописного Суходольского озера, самого чистого в Ленинградской области и самого рыбного среди озёр Карельского перешейка. Лёгкий ветерок доносит смоляной запах из соснового бора неподалёку, а потом слегка меняет направление, и вы чувствуете запах свежего кофе, он доносится с балкона вашего уютного коттеджа неподалёку... Сказка, правда? Мечта. О том, каким образом можно её «сделать былью», нам рассказал Артём Чесноков, руководитель проекта Suvantojarvi.

– Первое, что прорабатывается при запуске посёлка – сама земля и её местоположение. От этого отталкиваешься и при создании инфраструктуры, отвечая себе на вопросы: зачем люди сюда поедут, какие дома будут строить, что интересно данной категории клиентов и т. д. Потом идёт детальная разработка проекта планировки территории (ППТ – своего рода «библия посёлка»). Затем – межевание, присвоение адреса территории, наименований – улицам, адресов – участкам. На очереди – согласование проектов по коммуникациям.

И наконец – строительные работы. Здесь необходимо понимать, что первоочередные задачи – это дороги, электричество, вода и закрытый периметр. Далее надо проработать инфраструктуру: охрану, внутреннее освещение, детские площадки, спортивные объекты, въездную группу и т. д.; а в конце – заняться озеленением.

К реализации проекта Suvantojarvi было привлечено огромное количество профессионалов: геодезистов, кадастровых инженеров, проектировщиков, экологов, лесников, строителей, электриков и других специалистов. Ведь посёлок, по сути, – аналог городского микрорайона. Здесь необходимо чистить дороги, вывозить мусор, убирать территорию и на все эти виды деятельности получать лицензии.

Проект как таковой ведут четыре специалиста. Я занимаюсь вопросами внутренних и внешних коммуникаций, основной стройкой, маркетингом и продажами. Второй сотрудник курирует все внутренние процессы в посёлке: текущее обслуживание, согласование застройки, подключение абонентов. На третьем – все юридиче-

ские вопросы и общение с инвесторами, на четвёртом – финансовый контроль. Все мы полностью отдаём себя проекту Suvantojarvi на протяжении трёх лет.

– **Что представляет собой коттеджный посёлок Сувантоярви сегодня: географическое расположение, близость от леса, воды, объектов жизнеобеспечения, от того самого города, к которому, увы, привязывают деловые интересы?**

– Не могу сказать, что Сувантоярви на сегодня – это только дачи или только загородные дома для постоянного проживания. Здесь возможны оба варианта. Посёлок расположен в очень развитом в плане инфраструктуры месте. Рядом много магазинов, фермерских хозяйств, спортивных объектов: гоночные треки, горнолыжные курорты и самый большой верёвочный парк России «Орехово». И всё это – в радиусе 10-20 км! Инфраструктура посёлка – наша гордость: такой насыщенности спортивными объектами ещё никто пока не предлагал, тем более на уровне концепции, на старте продаж! Не говоря уже о таких популярных увлечениях, как рыбалка, охота, сбор грибов и ягод: в Сувантоярви всем этим можно заниматься, образно говоря, в домашних тапочках.

До границы с Финляндией – полтора часа езды по современной трассе, от Санкт-Петербурга – 40-50 минут без пробок по новой широкополосной скоростной дороге. В посёлке есть вода, электричество, магистральный газ и оптоволокно. В посёлке можно комфортно жить, работая, учитывая сегодняшние реалии, удалённо. И вполне возможно ездить на работу в го-

род при условии, что ваш офис открывается не в семь утра.

В посёлке уже сформировалась комфортная, доброжелательная атмосфера, создаваемая самими жителями.

– Какой процент участков уже застроен и заселён и какой ещё ждёт покупателей?

– На сегодня территория заселена на 30%: посёлку всего три года, и на большинстве участков ещё продолжается строительство. Свободными пока остаются примерно 35 участков (от 12 до 34 соток). Всего 300 участков, но, учитывая, что некоторые владельцы предпочитают приобретать не по одному, будет около 250 домов. Стройка идёт очень активно! Уверен, что посёлок мы сдадим уже в наступающем году: осталось только подключить магистральный газ, сети к которому уже проложены, и уложить асфальт. Но строительство на участках, думаю, продолжится примерно до 2023 года.

– Участки, которые вы предлагаете, делятся на зоны «Премиум», «Бизнес» и «Комфорт». Чем характеризуется каждая из них? Какие категории покупателей интересуются этими участками?

– Каждая продажа очень индивидуальна. Будущие клиенты могут ехать с мыслями о просмотре участка в какой-то определённой зоне, но в итоге купить в другой. Дом – это ведь не только набор каких-то типовых опций: удалённость от города, количество соток, наличие коммуникаций, близость воды. Дом – это ощущение места, если хотите, его дух. Это очень тонкое ощущение, но оно важно.

Правда, отдам себе должное: я «слышу» клиента и на 90% понимаю с первого общения, что именно ему нужно. Я лично встречаю каждого клиента в посёлке, все звонки идут на мой мобильный. Это наша принципиальная политика! Пишу посты, делаю фото для социальных сетей тоже я.

Поэтому каждый собственник участка в посёлке проходит через личное общение со мной. Основной контингент наших жителей – представители верхушки среднего класса и выше: врачи, учёные, бизнесмены, госслужащие, топ-менеджеры. Это приветливые, воспитанные, культурные люди, которые мне очень нравятся!

– Чего ждут от продавца покупатели земельных участков под будущее строительство?

– Я знаю и хорошо чувствую рынок и чётко понимаю, чего сегодняшние клиенты ждут от посёлка: это готовность и полный набор коммуникаций; наличие инфраструктуры, её наполненность и разнообразие; отличное качество обслуживания и сервиса; удобный подъезд; социальная однородность, безопасность.

И тут мы «впереди планеты всей!» Мы приняли все меры для того, чтобы полностью соответствовать всем этим запросам.

Наши услуги несколько дороже, чем у некоторых конкурентов, но тут необходимо понимать, что сервис начинается уже с первого звонка! Визит в посёлок в удобное для вас время, в виде прогулки с сопровождением, с неспешной последующей беседой за кофе, или визит самостоятельный либо в назначенное менеджером и жёстко лимитированное время – услуги из разных категорий! Экскурсию каждому клиенту я провожу сам, бронь для потенциального покупателя бесплатна, подписание договора по запросу клиента возможно в любой точке Санкт-Петербурга и области.

Всю работу по регистрации участков я провожу самостоятельно. Мы максимально снимаем с клиента все хлопоты. Отсутствие бюрократических проволочек и экономия времени дарят клиенту ощущение его ценности для нас. И это действительно так!

– Одна из самых скользких тем, с которыми сталкиваются руководители подобных проектов, – сохранение узнаваемого, брендового «лица» коттеджного посёлка. Видение идеального дома у всех разное. Кто-то мечтает о деревянном, кто-то – о доме из дикого камня, а кто-то хочет применить новые материалы. Иной видит свой домашний рай как теремок в неорусском стиле, другой грезит альпийской архитектурой, третьему по вкусу хай-тек. И кажется, купив землю, люди имеют на это полное право. Но с другой стороны, подобный разгул творческой фантазии губителен для лица посёлка. Удалось найти золотую середину?

– Идея нашей золотой середины родилась в обсуждениях концепции с командой дизайнеров. Мы решили ограничиться единством решения в выборе цветов фасадных заборов, фасадов домов и крыш. Тем самым оставили реальную свободу для собственников в реализации их идей, но при этом объединили всё общей кон-

цепцией. Предоставили клиентам свободу творчества, преподнося его в общей красивой «упаковке», придающей единый и аккуратный вид посёлку. Уже потом я объехал большинство посёлков области и понял, что идея была самая верная! Её скопировали у нас затем многие застройщики.

– В случае с Сувантоярви счастливый обладатель дома получает много приятных бонусов: пляжи, пирс и футбольное поле, теннисный корт, спортивную и детскую площадку и т. д. Расскажите об этих объектах подробнее. Кто занимается их содержанием, ремонтом в случае необходимости?

– Содержанием и обслуживанием объектов занимаются специальные компании. Я убеждён, что заводить огромное количество собственного персонала в сегодня нецелесообразно. Это лишь приведёт к завышению коммунальных платежей. Каждым делом должен заниматься профессионал! Поэтому мы предпочитаем аутсорсинг: электрохозяйство у нас обслуживает лицензированная компания, то же с водой, насосами, вывозом мусора, газом. Карты и детские площадки обслуживаются компанией, которая их строила: мы сразу заключали договоры и на строительство, и на обслуживание, ведь строим мы с лучшими! Но конечно, у нас в штате имеются сотрудники для чистки дорог, уборки территорий, покоса травы и т. д.

Особо стоит сказать о безопасности: закрытая территория посёлка находится под круглосуточным видеонаблюдением и охраной профессионалов. В гости к жителям можно приехать только по предварительному предупреждению.

– Управление такого рода проектом – не только ежедневная рутина, но и целое искусство. Как бы вы сформулировали своё кредо в этой работе?

– Тут остаётся процитировать классиков: «Моё кредо – «Всегда!» А если серьёзно: я отдаюсь работе в формате 24/7. Меня не раздражают звонки в любое время, причём не только потенциальных клиентов, но и жителей Сувантоярви. Я знаю каждого по имени, меня волнуют их проблемы, и я искренне стремлюсь помочь с решением каждой!

Но останавливаться на достигнутом не собираюсь и надеюсь, что следующий наш проект будет ещё лучше!

Беседовала Елена Александрова



Imagine: you stand on the sunlit sandy beach of the picturesque Sukhodolsky lake, which is the cleanest in the Leningrad region and the most abundant in fish among the lakes of the Karelian Isthmus. Light breeze brings resinous aroma from pine forest. Then it slightly changes its direction, and you can feel the smell of fresh coffee from the balcony of your cozy cottage nearby... A fairy tale, isn't it? A dream... Artem Chesnokov, the head of the Suvantojärvi project told us how to make it "come true".

Suvantojärvi: a dream, which comes true

– Suvantojärvi can be interpreted as “a lake with a backwater”. Cottage settlements are usually chosen by people tired of the urban bustle, those who want to find their own quiet “backwater”, a place to relax from the turmoil of life. The project could have given the settlement a less authentic, but a less complicated name. Why have you chosen this one? Are you also a supporter of the “as you name the boat, so shall it float” theory?

– To begin with, let me disagree with you: according to my information, literally from Finnish “suvanto” means “dry valley”, and “järvi” means for sure “lake”. Let it sound not as romantic as the “zavod” (backwater), but I’m a supporter of keeping historical names, because this way we keep our own history alive! Besides, this name is certainly unique, and our “boat” will not get lost in the big flotilla of different “Houses near the Lake”, “Quiet Bays” and “Woodland Villages”! At the same time Suvantojärvi is a catchy name and, though seemingly difficult, is rather quickly remembered.

– Before the launch of sales, you must have prepared and approved the plan of the future village. What specialists were involved in this?

– The first thing that is elaborated when establishing a settlement is the land itself and its location. This is the basis for creating infrastructure, as well as answering the questions: why people will come here, what kind of houses will be built, what is interesting to this category of clients, and so on. Then comes the detailed development of the Site Planning Project (SPP – a kind of “The Bible of the Village”). Then follows land surveying, the assignment of addresses to the territory, names to the streets, and addresses to the plots. Next in line is the approval of utility projects.

And finally, there goes the construction work. Here it is necessary to understand that the priority concerns are roads, electricity, water and closed perimeter. Then we need to work out the infrastructure: security, interior lighting, playgrounds, sports facilities, the entry unit, etc, and in the end – to do landscaping.

The Suvantojärvi project involves a huge number of professionals: surveyors, cadastral engineers, designers, environmentalists, foresters, builders, electricians and other experts. After all, the village, in fact, is an analogue of an urban microdistrict. It is necessary to clean the roads, remove trash,

clean the territory, and obtain licenses for all these activities.

The project is managed by four specialists. I deal with internal and external communications, the main construction, marketing and sales. The second employee is responsible for all internal processes in the village: routine maintenance, coordination of development, customer installation. The third employee is involved in all legal matters and communication with investors. The fourth is in charge of financial control. All of us have been fully committed to the Suvantojärvi project for three years.

– What is Suvantojärvi cottage settlement of today: the geographical location, proximity to the forest, water, life support facilities, to the city, which, alas, business interests are tied to?

– I can't say that Suvantojärvi today represents itself only cottages or only out-of-town houses for permanent residence. Both variants are equally possible here. The settlement is located in a very developed place in terms of infrastructure. There are many stores, farms, sports facilities: race tracks, ski resorts and the largest in Russia adventure park – Orehovo. And all this – within 10–20 km! The infrastructure of the village is our pride: no one has yet offered such a wealth of sports facilities! Especially – at the concept level, at the start of sales.

Needless to mention such popular hobbies as fishing, hunting, gathering mushrooms and berries: in Suvantojärvi you can do it all, figuratively speaking, wearing your house slippers.

It takes about an hour and a half to reach the Finnish border by the modern highway, and it takes about 40–50 minutes to get to St. Petersburg without any traffic jams by the new broadband highway. The settlement has water, electricity, mains gas and fiber optic. The settlement is comfortable for living,



remote work, in view of today's realities. And it is quite possible to go to work to the city, provided that your office opens not at 7 am.

The village offers a comfortable, welcoming atmosphere, created by the residents themselves.

– What percentage of plots are already built and inhabited, and what percentage are still waiting for buyers?

– As of today, the territory is inhabited by 30%: the settlement is only 3 years old and most of the plots are still under construction. There are approximately 35 plots available (ranging from 12 to 34 hectares). There planned around 300 plots in total but if we consider that some people prefer to buy more than one plot at a time, so there will be around 250 houses. Construction is very active! I am sure we will have the settlement finished by next year: the only things left are to connect the gas mains and lay asphalt. But construction on the plots, I think, will continue until about 2023.

– The plots you offer are divided into zones: “Premium”, “Business” and “Comfort”. What is the nature of each of them? What types of buyers are interested in these plots?

– Every sale is very individual. Potential buyers may come with the idea of looking at a site in some particular area, but end up buying in another. A house is not just a set of standard options: the distance from the city, the number of acres, the availability of utilities, the proximity of water. A house is a sense of place, if you want, its spirit. It's a very subtle feeling, but it's important.

However, I must give proper respect to myself: I “hear” the client and understand upon the first contact for 90% what exactly they need. I personally meet every client in the settlement and all calls come to my cell phone. This is our principled policy! I also write posts and take photos for social networks.

That is why every landowner of the settlement meets with me in person. The majority of our residents are from the upper middle class and above: doctors, scientists, businessmen, civil servants, and top managers. They are friendly, well-mannered, intelligent people, and I like them a lot!

– What do the buyers of plots for future construction expect from the seller?

– I know and feel the market and clearly understand what modern clients expect from the settlement: readiness and full set of communications; availability of infrastructure, content and diversity; excellent quality of service and maintenance; convenient accessibility; safety; social uniformity.

And here we are “ahead of the curve!” We did our best to fully meet all of these requirements.

Our services are more expensive than some of our competitors, but you should understand that service begins with the first call! A visit to



the village at your convenience, in the form of a guided walk, with an unhurried talk over coffee or an independent visit or at a time set by the manager and in a strictly limited time – services of different categories! I guide each client myself, the reservation is free for a potential buyer, the signing of the contract at the request of a client is possible at any point in St. Petersburg and the region.

All work on the registration of plots I do myself. We take all the hassle off the client's shoulders as much as possible. Lack of bureaucracy and time savings makes the client feel valuable to us. And it is really so!

– One of the most sensitive topics faced by the managers of such projects is preserving the recognizable, branded “face” of the cottage settlement. Everyone has own vision of the ideal home. Some dream of a wooden house, others dream of a house made of wild stone or want to use new materials. Someone sees his or her home paradise as a terem in neo-Russian style, someone dreams of alpine architecture, while others prefer high-tech. People seem to have every right to do what they like, having bought the land. But on the other hand, such an unbridled creative imagination is detrimental to the image of the settlement. Have you managed to find the “golden mean”?

– The idea of our “golden mean” was born in discussions with the team of designers. We decided to limit ourselves to a single solution

in the choice of colors for the fences, facades and roofs. Thus, we provide a real freedom for the owners in the implementation of their ideas, united by a common concept. We gave our clients freedom of creativity, by presenting it in a uniform and beautiful “package” which gives the settlement neat and tidy appearance. I toured most of the townships later on and realized that that the approach was right! Many developers copied it from us then.

– In the case of Suvantojärvi, a lucky homeowner receives many nice bonuses: beaches, pier and soccer field, tennis court, sports and playground, etc. Tell us about these objects in detail. Who is engaged in their maintenance, repair if necessary?

– Maintenance and service of the objects is provided by special companies. I am convinced that it is unreasonable to have a huge number of own personnel today. This will only lead to an exaggeration of utility bills. Every business should be performed by a professional! That's why we prefer outsourcing: our electricity is serviced by a licensed company, the same situation is with water, pumps, garbage disposal, gas. Courts and playgrounds are maintained by the company which built them: we immediately signed contracts for the construction and maintenance, because we build with the best ones! But, of course, we have people in our staff to clean the roads, clean the grounds, mow the grass, etc.

– Managing this kind of project is not only a daily routine, but also an art. How would you formulate your credo in this work?

– Here I have to quote the classics: “My credo is “Always!” And seriously: I work in a 24/7 format. I am not annoyed by calls I receive at any time, not only from potential clients, but also from residents of Suvantojärvi. I know everyone by name, I care about their problems, and I genuinely strive to help to solve each one!

And I am not going to stop there: I hope that our next project will be even better!

**The interview was taken
by Elena Alexandrova**





5 ШАГОВ, ЧТОБЫ НЕ ЗАКРЫТЬ СВОЙ БИЗНЕС ЧЕРЕЗ ГОД

БИЗНЕС – ДЕЛО, ПРИНОСЯЩЕЕ ПРИБЫЛЬ

Если совсем упростить, то в большинстве случаев, чтобы открыть бизнес, необходимы идея и капитал. А на самом деле это многочисленные препятствия в виде регистрации юридического лица, кучи юридических проволочек, поиска помещения, аренды склада и прочих необходимых для начала работы моментов. И вот после того как пройдены все круги ада, при этом сошло семь потов и съеден не один пуд соли, кажется, что дальше будет проще и пойдёт прибыль.

Но не у всех получается удачно «стартовать», а если и получается, то ещё необходимо удержаться на плаву. Согласно статистике, взятой из различных источников, от 85 до 95% открывающегося бизнеса закрывается в течение первых 1,5 года работы.

Давайте рассмотрим пять основных причин, которые приводят к закрытию бизнеса, более подробно:

1. ОТСУТСТВИЕ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

Большинство предпринимателей недооценивают этот ресурс, поскольку решают, что получение прибыли – единственный план их бизнеса. На самом деле это лишь одна из целей, которая прописывается в итоге бизнес-плана.

Для того чтобы начать своё дело, стоит хорошо просчитать и взвесить все за и против, проанализировать рынок, ознакомиться с конкурентами, учесть все нюансы финансирования бизнеса, посмотреть варианты развития, просчитать затраты и финансовые потоки. Всё это необходимо для реального представления и понимания эффективности бизнес-идеи.

Например, при отсутствии анализа конкурентов можно сделать ошибку в ценообразовании, что в дальнейшем приведёт либо к недополучению прибыли, либо к низкому потоку клиентов. При отсутствии расчёта точки безубыточности и срока её достижения можно достичь момента, когда сторонний финансовый поток заканчивается, а бизнес ещё не выходит на собственную окупаемость.

2. ОТСУТСТВИЕ ОПЫТА ИЛИ САМОДИСЦИПЛИНЫ

Любой качественный и прибыльный бизнес-план может загубить неорганизованный человек, который не понимает или не имеет навыков управления персоналом, денежными потоками, бизнес-процессами и т. п.

И если опыт можно заменить саморазвитием, учением на ошибках других, обращением за советом к специалистам, то без дисциплины и обдуманных решений можно дойти до краха быстрее всего.

Наиболее яркими ошибками такого типа являются растрата капитала, оптимизм в прогнозах финансовой деятельности, плохое распределение прибыли, невыгодные инвестиции, отсутствие линии роста и так далее.

3. НЕДОСТАТОЧНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Можно начать бизнес с нуля, но невозможно сделать это без вложений. Вложения бывают собственными и привлечёнными. Недостаточность финансирования может привести к увеличению затрат, снижению объёмов производства и прочим причинам снижения эффективности бизнеса. Чтобы не допустить ошибок в недостатке финансов, прежде всего необходимо хорошо проработать финансовый план, а если всё же получился просчёт, то при привлечении капитала со стороны нужно просчитать выгоду. Следует понимать, что выгода от привлечённых средств должна быть выше суммы возврата и процентов за пользование финансами.

4. ПЛОХОЙ МАРКЕТИНГ

Реклама – двигатель прогресса, а маркетинг – целая отдельная наука с кучей нюансов и мелочей. Тут главное – тонкий подход и максимум доведённой информации до конечного потребителя.

Здесь предпринимателя от краха могут спасти только система и отчётность, потому что просто необходимо понимать то, как работают средства на каждом рекламном канале.

5. ПЛОХОЙ ПЕРСОНАЛ

При трудоустройстве наёмных работников нужно учесть квалификацию, опыт, достаточную мотивацию, личностные качества будущих работников. Работник, который делает немного больше того, кто вообще ничего не делает, лучше, но и тот и другой – это лишь балласт для бизнеса.

Для оценки эффективности персонала необходимо ввести показатели эффективности, планы и систему мотивации.

Например, для продавцов всегда можно добавить план продаж, от которого зависит премия по итогам месяца или квартала.

ВЫВОДЫ

Бизнес приносит удовольствие, когда от него получаешь положительный результат, а не седые волосы от убытков и постоянного стресса. Чтобы бизнес не прибавил головной боли, необходимо иметь чёткие краткосрочный и долгосрочный планы действий, постоянно держать под контролем денежные потоки, считать доходы и расходы, быть готовым к действию при любой ситуации на рынке, ведь неожиданный рост может вскружить голову.

ТОЛКАЧЕВ СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ

5 STEPS

NOT TO CLOSE YOUR BUSINESS IN A YEAR

BUSINESS IS A GAINFUL ACTIVITY

If to put it simple, in most cases, to start a business, you need an idea and capital. But in reality, there are numerous challenges such as registration of a legal entity, lots of legal delays, looking for premises, renting a warehouse and other necessary items to start a business. Having passed through all the circles of hell, having worked fingers to the bone and sweated blood, you hope that further it will be easier and profit will appear.

But not everyone succeeds in “starting”, and if they do, it is also necessary to stay afloat. According to statistics, taken from various sources from 85 to 95 percent of the opening business, are closed during the first 1.5 years of work.

Let's look at the 5 main reasons which lead to business closure in more detail:



1. LACK OF BUSINESS PLAN

Most entrepreneurs underestimate this resource because they believe that making profit is the only plan for their business. In fact, this is just one of the goals which are written as a result of the business plan.

In order to start a business, you need to calculate everything properly, weigh the pros and cons, to analyze the market, to get acquainted with competitors, to take into account all the nuances of business financing, to look at the options for development, to calculate costs and financial flows. All this is necessary for realistic view and understanding of the business idea effectiveness.

For example, with no competitor analysis, one can make a mistake in pricing, which in the future will either lead to a shortfall of profit or low flow of clients. In the absence of calculation of the breakeven point and the time of its achievement, it is possible to reach the moment when the third-party financial flow ends and the business does not have reached yet its own payback.

2. LACK OF EXPERIENCE OR SELF-DISCIPLINE

Any high-quality and profitable business plan can be spoiled by a disorganized person who doesn't know or doesn't have the skills to manage personnel, cash flow, business processes, etc.

And while experience can be substituted by self-development, learning from the mistakes of others, asking for advice from

specialists, the absence of discipline and thoughtful decisions is the fastest way to collapse.

The most striking mistakes of this type are waste of capital, optimism in forecasts of financial activity, poor distribution of profits, unprofitable investments, lack of growth line and so on.

3. INSUFFICIENT FUNDING

You can start business from scratch, but you can't do it without investments. Investments can be own and attracted. Insufficient financing can lead to higher costs, lower production volumes and other reasons of reduced business efficiency. To avoid mistakes in the lack of finance, it is necessary, first of all, to work out the financial plan well, and if there is still a miscalculation, it is necessary when attracting capital from outside first and foremost to calculate the profit. One should understand that the benefit of attracted funds should be higher than the amount of return and interest for the use of finance.

4. POOR MARKETING

Advertising is the engine of progress, and marketing is the whole science with variety of peculiarities and details. The main thing here is delicate approach and maximum information to the end customer.

Only the system and accountability can

save an entrepreneur here from collapse, because it is just necessary to understand how the funds work on each promotional channel.

5. INEFFICIENT STAFF

When employing hired workers, it is necessary to take into account their professional skills, experience, sufficient motivation and personal qualities. An employee who does a little more than the one who does nothing is better, but both of them are just dead wood for business.

To assess the efficiency of the staff it is necessary to introduce key performance indicators, plans and a system of motivation.

For example, you can always specify the sales plan for sellers, on which the reward on the basis of the results of a month or a quarter depends.

CONCLUSIONS

Business will be fun when you get positive results, and not grey hair because of losses and permanent stress. For business not turn into sore undertaking, it must have a clear short- and long-term plan of action, the cash flow should be kept under constant control, income and expenses should be counted, and you should be ready for action in any market situation, because unexpected growth can sweep your off your feet.

**TOLKACHEV
SERGEI VLADIMIROVICH**

Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:
83 администрации губернаторов РФ;
88 региональных торгово-промышленных палат; 36 корпораций развития регионов; Торгово-промышленная палата Российской Федерации;
Правительства регионов;

Деловые советы:

- Российско-Японский деловой совет
- НП «Российско-Китайский деловой совет»
- АНО «Российско-Турецкий деловой совет»
- Российско-Южнокорейский деловой совет
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Индией»
- Российско-Таиландский деловой совет
- Российско-Иранский деловой совет
- АНО «Деловой совет по сотрудничеству с Афганистаном»
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Вьетнамом»
- Российско-Сингапурский деловой совет
- Деловой совет по сотрудничеству с Индонезией
- Деловой совет по сотрудничеству с Пакистаном
- Российско-Филиппинский деловой совет
- Комитет по экономическому сотрудничеству со странами Азии и Океании
- Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
- Совет предпринимателей Россия-Аргентина
- Деловой совет Россия-Бразилия
- Деловой совет Россия-Куба
- Комитет предпринимателей Россия-Мексика
- Российско-Чилийский деловой совет
- Деловой совет БРИКС
- Деловой совет ШОС

Зарубежные ТПП:

- ТПП Азербайджанской Республики
- ТПП Республики Армения
- Белорусская ТПП
- Внешнеторговая палата Казахстана
- ТПП Кыргызской Республики
- ТПП Республики Молдова
- ТПП Республики Таджикистан
- ТПП Республики Туркменистан
- ТПП Республика Узбекистан
- ТПП Украины
- ТПП Грузии
- Федеральная палата экономики Австрии
- Союз ТПП Албании
- Бельгийско-Люксембургская торговая палата
- Болгарская Торгово-промышленная палата
- Болгаро-Российская Торгово-промышленная палата
- Внешнеторговая палата Боснии и Герцеговины
- Венгерская Торгово-промышленная палата
- Объединение торгово-промышленных палат Германии

- Федерация торговых палат Израиля
- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская Торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская Торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая Торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (ТОБВ)
- Центральная торговая палата Финляндии
- Хозяйственная палата Хорватии
- Экономическая палата Чешской Республики
- Хозяйственная палата Черногории (ХПЧ)
- Российско-Британская торговая палата
- Итало-Российская торговая палата
- Представительство хозяйственной палаты Сербии в Москве
- Представительство Норвежско-Российской торговой палаты в Москве
- Представительство хозяйственной палаты Хорватии в России
- Представительство Болгаро-Российской ТПП в России
- Всемирная федерация торговых палат
- Российский национальный комитет Международной торговой палаты
- Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата»
- Конфедерация ТПП стран АТР
- Азиатский форум БОАО (BAF)

Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам

Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)
– Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
– Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСЭК России)
– Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
– Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
– Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
– Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
– Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
– Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
– Федеральное агентство по делам молодёжи (Росмолодёжь)
– Федеральная служба по гидрометеоро-

логии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)
– Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
– Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
– Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
– Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
– Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
– Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
– Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
– Федеральное агентство связи (Россвязь)
– Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
– Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
– Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
– Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
– Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
– Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
– Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
– Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
– Федеральная налоговая служба (ФНС России)
– Федеральная таможенная служба (ФТС России)
– Федеральное казначейство (Казначейство России)
– Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
– Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
– Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
– Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
– Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)
– Посольство Австралии
– Посольство Австрийской Республики
– Посольство Аргентинской Республики
– Посольство Исламской Республики Афганистан
– Посольство Королевства Бельгии
– Торговое представительство Венгрии
– Генеральное консульство Франции
– Торговое представительство Египта
– Торговое представительство Малайзии
– Торговое представительство Южной Кореи
– Торговое представительство Румынии
– Торговое представительство Сингапура
– Торговое представительство Словацкой Республики
– Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда.



BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35

+7 (495) 287-16-36

WWW.IP-BOGORODSK.COM
WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU

INFO@PARKNOGINSK.RU
INFO@DEGA-AG.COM

АКУЛЫ ПРАВА

Уголовно-правовая защита бизнеса

Сопровождение сделок

Разрешение споров



125009, Москва,
улица Тверская, дом 16, строение 1,
офис А-501 (БЦ «Галерея Актер»)

www.al-cg.com

620144, Екатеринбург,
улица Шейнкмана, дом 121,
3 этаж (БЦ «Антарес-бизнес»)