

Business DIALOG Media

**RBCG**  
Russian Business Guide

23/186 июль 2022



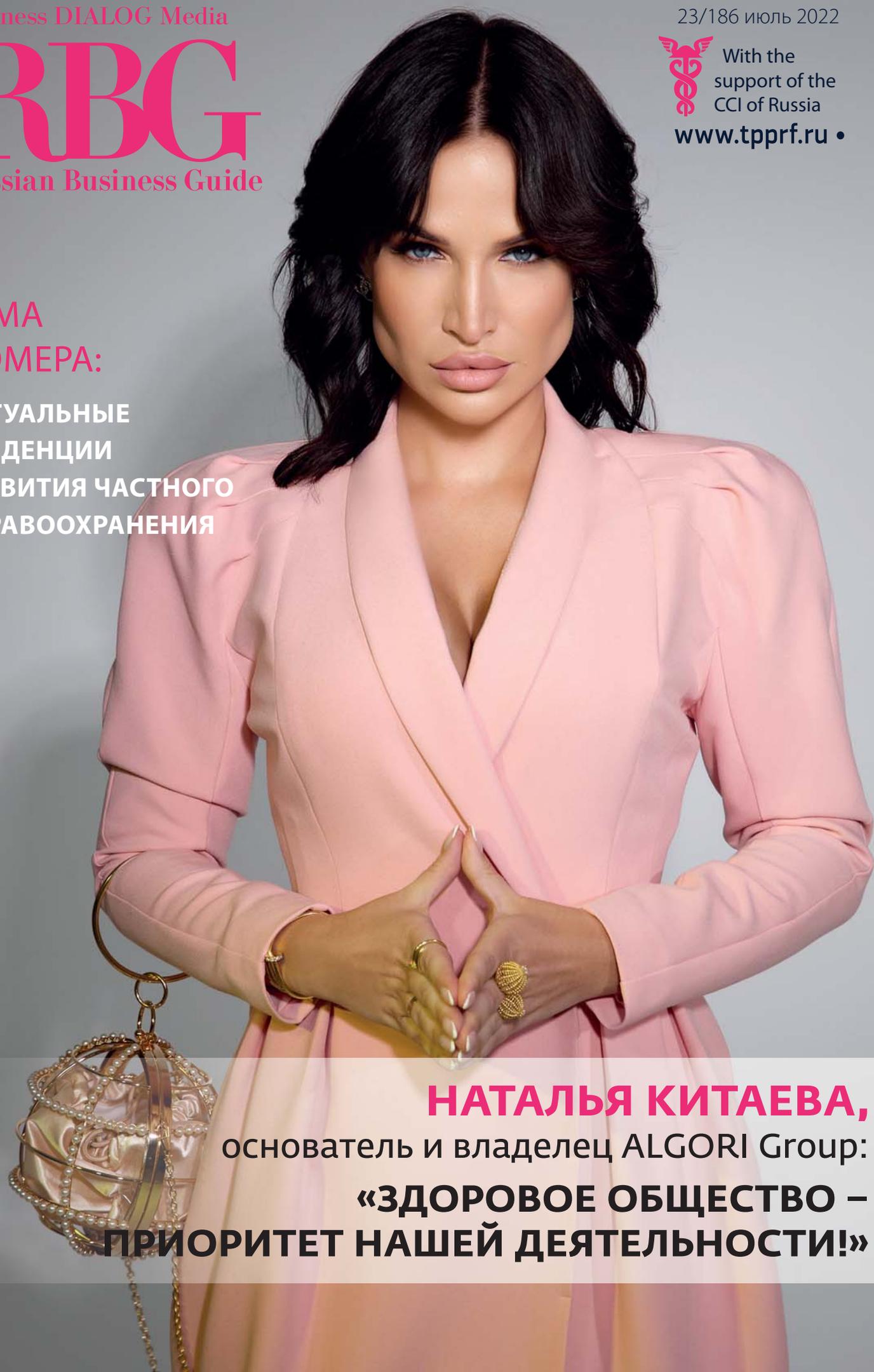
With the  
support of the  
CCI of Russia

[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru) •

ТЕМА

НОМЕРА:

АКТУАЛЬНЫЕ  
ТЕНДЕНЦИИ  
РАЗВИТИЯ ЧАСТНОГО  
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ



**НАТАЛЬЯ КИТАЕВА,**

основатель и владелец ALGORI Group:

**«ЗДОРОВОЕ ОБЩЕСТВО –  
ПРИОРИТЕТ НАШЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ!»**

# Информационно-просветительская территория здорового образа жизни группы ВКонтакте «ПРОЗДОРОВЬЕ»

## Главные приоритеты ресурса:

- **Сохранение здоровья человека как безусловной универсальной общественной ценности!**
- **Важнейшая жизненная установка - управление и долгосрочное инвестирование в здоровье!**
- **Созидательное культивирование ответственного отношения к своему здоровью, здоровью окружающих и профилактике различных заболеваний!**
- **Продвижение достоверной информации по здоровьесберегающему образу жизни!**
- **Ценим компетентное мнение высокопрофессиональных специалистов в сфере медицинских знаний!**
- **Делимся с читателями портала «МЕДАРГО» уникальным, практическим врачебным опытом профессионалов!**

Посещайте наш «Медицинский лекторий»

Черпайте новые знания

Подписывайтесь на наш канал

Делитесь ценной информацией



PROздоровье  
@healthstorsys



ОТКРОЙТЕ КАМЕРОЙ VK

**Мы за здоровую Россию!**

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**

Редакционный совет: **Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова**  
Главный редактор:

**Мария Суворовская**

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

**Ирина Длугач**

Редактор номера:

**Александра Убоженко**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Перевод: **Григорий Россыйкин,**

**Лилиана Альтапова, Мария Ключко**

Дирекция развития и PR: **Наталья Фастова,**

**Алёна Ремизова, Виолетта Скулкина,**

**Кира Кузмина**

Фотограф: **Ольга Можиян**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные знаком 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 № 23/186 июль 2022**

Дата выхода в свет: 15.07.2022.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

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 Editors:

**Aleksandra Ubozhenko**

Deputy Marketing Director:

**Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Grigory Rosseyaykin,**

**Liliana Altapova, 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 № 23/186 July 2022**

Date of issue: 15.07.2022.

Edition: **30000 copies. Open price.**

## ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

2

**ОСНОВАТЕЛЬ И ВЛАДЕЛЕЦ ALGORI GROUP НАТАЛЬЯ КИТАЕВА:**  
«ЗДОРОВОЕ ОБЩЕСТВО – ПРИОРИТЕТ НАШЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ!»

## ТОЧКА ЗРЕНИЯ

8

**ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ АССОЦИАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ДМИТРИЙ БОРИСОВ –**  
ОБ ИНТЕГРАЦИИ ЧАСТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В НАЦИОНАЛЬНУЮ СИСТЕМУ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

## ИСТОРИИ УСПЕХА

12

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «Н-ДЕНТАЛ» АЛЕКСАНДР ОСИПОВСКИЙ –**  
О ТОМ, КАК СТАТЬ УСПЕШНОЙ КЛИНИКОЙ НА ФОНЕ ВЫСОКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

18

**ДИРЕКТОР И ВЛАДЕЛЕЦ СЕТИ МЕДИЦИНСКИХ ЦЕНТРОВ «ДОКТОР АРБИТАЙЛО» ЯН АРБИТАЙЛО:**  
«СЕКРЕТ ПРОСТОЙ – НАДО РАБОТАТЬ!»

22

**ОСНОВАТЕЛЬ ЭКОСИСТЕМЫ HEALTHONE, ГЕНДИРЕКТОР МЕЖДУНАРОДНОГО ИНСТИТУТА ЗДОРОВЬЯ АЛЛА МЕДВЕДЕВА:**  
«ЭКОСИСТЕМА HEALTHONE – ЭТО МЕДИЦИНА БУДУЩЕГО»

## ЛИДЕРЫ ИННОВАЦИЙ

26

**ДИРЕКТОР НПК ООО «БИОСЕНСОР АН» АЛЕКСЕЙ ГВОЗДЕВ:**  
«МЫ НАДЕЕМСЯ НА РЕАЛЬНУЮ ГОСУДАРСТВЕННУЮ ПОДДЕРЖКУ»

32

**МЕДИЦИНСКИЙ ДИРЕКТОР ООО «ВИТАЛАБ» ОКСАНА ШЕХОВЦОВА –**  
О ТОМ, КАК ЭФФЕКТИВНО КОНКУРИРОВАТЬ С ДРУГИМИ ИГРОКАМИ НА РЫНКЕ ЛАБОРАТОРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

36

**НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФИРМА «ФЛАВИТ»:**  
«БОЛЕЗНЬ НЕ НАДО ЗАПУСКАТЬ, НО ЛУЧШЕ – НЕ ДОПУСКАТЬ!»

38

**НОВОСТИ ЛАБОРАТОРИИ «ГЕМОТЕСТ»**

## ОСОБОЕ МНЕНИЕ

40

**НАУЧНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ ФГБНУ «НАЦИОНАЛЬНЫЙ НИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ЗДОРОВЬЯ ИМЕНИ Н. А. СЕМАШКО», АКАДЕМИК РАН РАМИЛ ХАБРИЕВ –**  
О ТОМ, КАК КУРС НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ПОВЛИЯЕТ НА РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ И ЧТО ДОЛЖНО ОСТАВАТЬСЯ ВО ГЛАВЕ УГЛА





## Наталья КИТАЕВА:

«Здоровое общество – приоритет нашей деятельности!»

**Н**АТАЛЬЯ КИТАЕВА – идейный вдохновитель, основатель и владелец ALGORI Group, в состав которой входит ALGORI-M – завод по изготовлению металлических конструкций для «чистых помещений». Мощная производственная база завода и стремление к совершенству позволяют разрабатывать и производить изделия с учётом современных требований к материалам и технологиям производства. Клиентами ALGORI-M выступают как государственные, так и частные медицинские организации. Благодаря инновационным подходам в данной отрасли, спрос на продукцию предприятия постоянно растёт. В 2020 году ALGORI-M получила награду «Лучшее предприятие отрасли – 2020». Наталья Китаева поделилась с нами тем, что вдохновляет её на поиск новых супертехнологичных решений.

**– Наталья, вы основали завод по изготовлению металлоконструкций в области «чистых помещений». Почему вы выбрали данное направление деятельности?**

– Я прошла путь от менеджера до владельца бизнеса, и выбор сферы деятельности неслучаен. Мы строим для медицины – это одно из важных направлений, а в той непростой ситуации, в которой все мы оказались, когда на мир обрушилась пандемия, и одно из самых актуальных. Это очень большая ответственность, потому что и от твоей работы зависят жизнь и здоровье людей, и делать надо на совесть. Быть лучшим в своей сфере – моя главная мотивация. Если задача выполнена успешно, я получаю истинное удовольствие. В апреле этого года я была номинирована ГЛАВНОЙ ЖЕНЩИНОЙ РОССИИ в области производства. Моя миссия – на своём примере показать, что женщины обладают огромным ресурсом. И для того чтобы завоевать доверие, уважение и авторитет в бизнесе, вовсе не обязательно становиться подобной мужчине, нужно лишь поработать над собой, своим окружением и мыслями.

И конечно, чтобы быть успешным, необходимо постоянное развитие. Я часто прохожу различные обучающие программы, иногда одновременно по нескольким направлениям. Для меня процесс познания никогда не прерывается: заканчиваю что-то одно, начинаю другое. Для меня важен как профессиональный, так и личностный рост.

**– Какими из проектов ALGORI-M вы особенно гордитесь?**

– Компания имеет 10-летний опыт работы в области строительства «чистых помещений». Здоровое общество – приоритет нашей деятельности! Именно поэтому мы разрабатываем и внедряем инновационные решения в области «чистых помещений». Мы ответственны не только за производимую продукцию, но и за конечный результат.

Десятки тысяч квадратных метров реализованных объектов как на федеральном уровне, так и в секторе частного здравоохранения подтверждают масштабность нашей деятельности.

За последний год нами реализовано более 90 проектов по всей России и ближнему зарубежью, построено свыше 50 тыс. квадратных метров операционных. Ежегодно ALGORI-M с успехом демонстрирует свою продукцию на московской выставке «Здравоохранение». Последние два года мы были удостоены звания «Лучшее предприятие отрасли». Весной текущего года ALGORI-M была номинирована и стала победителем в премии «Люди года – 2022» по версии журнала Russian Business Guide. Ежегодное участие в выставках очень нас вдохновляет и подстёгивает работать лучше, демонстрировать новые супертехнологичные решения!

В декабре 2021 года на выставке «Здравоохранение-2021» мы произвели фурор! Впервые нами была продемонстрирована «космическая» операционная.

Невероятно стильное и красивое решение имеет в своей конфигурации новейшие 2D-панели с «умной подсветкой» и датчиком движения, который реагирует на перемещение человека и меняет интен-

сивность освещения и спектр цвета! Взаимодействие 2D-панелей со стеклом, интеграция медицинской мебели, передаточных окон, фальш-окон, дверной автоматики – будущее медицинского оборудования! При виде таких технологий гости выставки мгновенно захотели приобрести подобное оснащение для операционных своих клиник. Данное решение успешно реализовано уже на четырёх объектах.

В январе 2022 года ALGORI-M представила Россию в Дубае на всемирной медицинской выставке Arab Health 2022, где с гордостью продемонстрировала свою высокотехнологичную продукцию. Стоит отметить, что её оценили по достоинству, это послужило поводом для открытия объединённого производства в ОАЭ! Надеюсь, что всё задуманное нам удастся.

Для меня успех – искренняя благодарность заказчика, когда он видит результат и тот его не просто устраивает, а впечатляет! Когда ты становишься другом, а не просто исполнителем. Когда наши заказчики гордятся клиниками, которые мы им строим, – это и наш повод для гордости. ALGORI-M – российский производитель, который доказывает уверенное лидерство не только в России, но и на внешнем мировом рынке.

**– Расскажите подробнее о разработках ALGORI-M.**

– Мы предоставляем продукцию и решения для «чистых помещений», а именно медицинские двери (всех типов, включая противопожарные и рентгенозащиту), металлический потолок, ГМЛ-панели, стеклянные





ные панели, 2D-панели, скругляющие профили, подсистему, оконечные устройства вентиляции – воздухораспределители и ламинаты, медицинские шкафы, фальш-окна, передаточные окна и шлюзы. И это только часть нашей линейной продукции!

Производство металлоконструкций является приоритетной отраслью во многих странах мира. В современных условиях развития без металлоконструкций невозможно представить ни одну отрасль современной экономики. Данный вид продукции используется в несущих каркасных сооружениях и ограждающих конструкциях. Конструкции из металла считаются самыми надёжными и позволяют реализовать безграничные возможности современных инженерных идей.

В ALGORI-M постоянно следят за качеством металлообработки и грамотно учитывают все тенденции и потребности рынка. Выпускаемая нами продукция всегда была и остаётся лучшего качества! Благодаря инновационным подходам в данной отрасли, мы интенсивно наращиваем объёмы производимой продукции и заслуженно являемся лидером!

**– Как вы оцениваете конкурентоспособность завода ALGORI-M?**

– Безусловно, у нас есть конкуренты, но они не в России. Дело в том, что ALGORI-M равняется на передовые предприятия за рубежом: в Германии, США, других странах. Мы посещаем много международных выставок, в частности в Дубае, Дюссельдорфе, и стремимся к эталонно-

му производству. Поэтому скажу честно: конкурентов в России при нашем подходе на данный момент я не вижу.

**– Строительная отрасль – жёсткая сфера, в которой традиционно «правили» мужчины. Как вы себя ощущаете в этой непростой среде?**

– Женщины обладают огромным ресурсом! И для того чтобы быть успешной в бизнесе, необязательно подражать мужчинам, становиться мужеподобной. Сила мужчин в действии. Они ставят перед собой цель и идут к ней. Женщины чаще рассматривают множество вариантов развития событий, все возможности. В этом наша сила и преимущество: мы можем продумать массу вариантов решения задачи, взглянуть на любой вопрос под нестандартным углом, предложить решение, которое на первый взгляд может казаться парадоксальным. Именно так на свет появляются самые яркие проекты. Кроме того, женщины, как правило, гибче, поэтому лучше умеют договариваться. Так и рождаются яркие проекты, так что совершенно неважно, какой сферой деятельности вы занимаетесь.

**– А что вы можете сказать о команде, с которой работаете?**

– В первую очередь это команда профессионалов. ALGORI-M ведёт работу от проектирования до реализации объекта на высшем уровне. В нашем коллективе работают люди, которые искренне любят дело, которым занимаются, полностью вовлечены в процесс и выполняют свою работу так, как будто это их хобби. Перед нашей компанией часто ставят задачи, которые до этого никем не решались, нестандартные, требующие индивидуального подхода. Мы их выполняем с неизменно высоким результатом, благодаря чему я и весь коллектив постоянно учимся и профессионально растём. Я считаю, что наш заказчик достоин лучшего, именно поэтому сотни клиник выбирают ALGORI-M!

**– Что даёт вам силы постоянно двигаться дальше?**

– При моём очень динамичном образе жизни я не забываю о том, что надо поддерживать себя в хорошей форме, наполнять свою жизнь эмоциями. Каждое утро я начинаю с тренировки, регулярно занимаюсь боксом. Спорт даёт мне – отличный способ сбросить лишнее напряжение, переключиться, восстановить энергетический ресурс. Люблю путешествовать, переживать яркие и незабываемые моменты.

И, безусловно, главное – поддержка и любовь моих близких. У меня растёт сын, для него я не только любящая мама, но и пример успешного человека. Мой любимый муж – мой друг и партнёр по бизнесу, и для него я пример настоящей женщины. Любовь близких даёт стимул развиваться и вдохновляет.



**N**atalya Kitaeva is the ideological inspirer, founder and owner of ALGORI Group, which includes ALGORI-M - a factory for the production of metal structures for “clean rooms”. The plant’s powerful production base and quest for perfection allow for developing and manufacturing products that meet modern requirements for materials and production technologies. ALGORI-M customers are both public and private medical organizations. Thanks to innovative approaches in the industry, the demand for the company’s products is constantly growing. In 2020 ALGORI-M was awarded “Industry’s Best Enterprise 2020”. NATALIA KITAEVA shared with us what inspires her to find new super technological solutions.

**Natalia  
KITAEVA:**  
“A healthy  
society is our  
priority!”

– *Natalia, you founded a metal fabrication plant in the field of “Cleanroom”. Why did you choose this line of business?*

– I went all the way from a manager to a business owner. And the choice of the field of activity is not accidental. We build for medicine – it’s one of the important areas, and in the difficult situation in which we all find ourselves, when the world was hit by a pandemic, and one of the most pressing. Being the best in my field is my main motivation. If the task is completed successfully, I really enjoy it. In April of this year I was nominated for the MAIN WOMAN OF RUSSIA in the field of production. My mission is to show by my own example that women have a huge resource. And in order to gain trust, respect and authority

in business, you do not have to become like a man – you just need to work on yourself, your environment and your thoughts.

And of course, to be successful you need constant development. I often go through various training programs, sometimes simultaneously in several areas. For me, the learning process is never interrupted – I finish one thing and start another. Both professional and personal growth are important to me.

– *Which ALGORI-M. projects are you particularly proud of?*

– The company has 10 years of experience in the construction of “clean rooms. A healthy society is our priority! That is why we develop and implement innovative solutions in the field of clean rooms. We are responsible not

only for our products, but also for the end result.

Dozens of thousands of square meters of objects implemented both at the federal level, and in the private health care sector confirms the magnitude of our activities.

Over the last year we have implemented more than 90 projects throughout Russia and neighboring countries, built more than 50 thousand square meters of operating rooms. Every year ALGORI-M successfully demonstrates its products at the Moscow exhibition “Public Health”. For the last two years we have been awarded the title “The Best Industry Enterprise”. In the spring of this year ALGORI-M was nominated and won “People of the Year-2022” award by Russian Business Guide. Our annual participation in exhibitions



is very inspiring and encourages us to work better, demonstrate new super-technological solutions!

In December 2021 we made a furore at the exhibition Zdravookhraneniye-2021! For the first time we demonstrated a “Space” operating room.

Incredibly stylish and beautiful solution has in its configuration the latest 2D panels with “smart backlighting” and a motion sensor that responds to human movements and changes the intensity of light and color spectrum! Interaction of 2D panels with glass, integration of medical furniture, transfer windows, false windows and door automatics – the future of medical equipment! At the sight of such technology, the guests of the exhibition

instantly wanted to buy such equipment for their surgeries. This solution has already been successfully implemented at 4 sites.

In January 2022 ALGORI-M represented Russia in Dubai at the ARAB HEALTH 2022 World Medical Exhibition, where they proudly demonstrated their high-tech products. It should be noted that it was appreciated at its true value, which was the reason to open the joint production in the UAE! I hope that all our plans will be successful.

For me success is to see the sincere gratitude of a customer when he sees the result and it is not just satisfactory, but impressive! When you become a friend, not just a doer. When our customers are proud of the clinics we build

for them – that’s our reason to be proud, too. ALGORI-M is a Russian manufacturer, which proves to be a confident leader not only in Russia, but also in the foreign world market.

– **Tell us more about ALGORI-M developments.**

– We provide products and solutions for clean rooms. Namely:

medical doors (all types, including fire and X-ray protection);

metal ceiling; GML panels; glass panels; 2D panels; rounded profiles; subsystems; ventilation terminals: air diffusers and laminars; medical cabinets; false windows;

transfer windows and airlocks. And that’s just a part of our linear products!

Production of steel structures is a priority industry in many countries around the world. In modern conditions of development it is impossible to imagine any branch of modern economy without metal structures. This type of product is used in supporting frame structures and fencing constructions. Structures made of metal are considered the most reliable and allow implementing limitless possibilities of modern engineering ideas.

ALGORI-M constantly monitors the quality of metalworking and competently consider all the trends and needs of the market. Our products have always been and remain of the best quality! Thanks to innovative approaches in this industry, we are intensively increasing the volume of manufactured products and are deservedly the leaders!

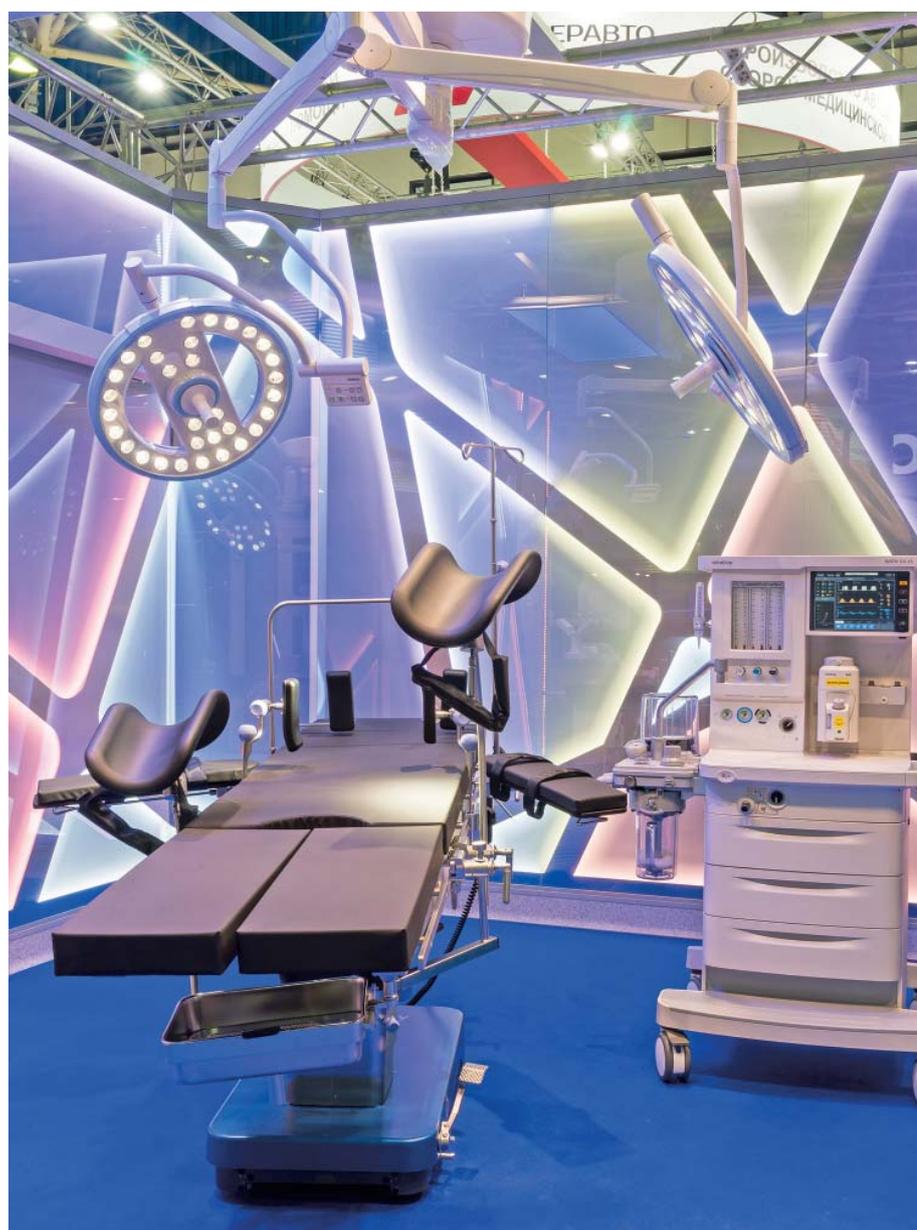
– **How do you evaluate competitiveness of ALGORI-M plant?**



- There is no doubt that we have competitors, but they are not in Russia. The fact is that ALGORI-M is equal to advanced enterprises abroad: in Germany, the U.S. and other countries. We attend many international exhibitions, in particular in Dubai and Düsseldorf. And we aim for benchmark production. So I will honestly say that I do not see any competitors in Russia in our approach at the moment.

- **Construction industry is a tough business, which is traditionally ruled by men, how do you feel in this difficult environment?**

- Women have a huge resource! And in order to be successful in business, it is not necessary to imitate men, become masculine. The power of men is in the action. They set a goal and go for it. Women more often consider a lot of options, all the possibilities. And in this our strength and advantage – we can think through a lot of options for solving the problem, look at any issue from a non-



standard angle, to offer a solution that at first glance, may seem paradoxical. And this is how the brightest projects are born. In addition, women, as a rule, are more flexible, and therefore better able to negotiate. And that is how the brightest projects are born. So it does not matter what field of activity you are in.

- **What can you say about the team with which you work?**

- First of all, it is a team of professionals ALGORI-M conducts work from design to implementation of the object at the highest level. Our team consists of people who genuinely love what they do, are fully involved in the process and do their job as if it were their hobby. Our company is often faced with tasks that no one else has solved before, non-standard, requiring an individual approach, and we do them with consistently good results, thanks to which both I and the entire team are constantly learning and growing professionally. I believe that our customers deserve the best, that's why hundreds of clinics choose ALGORI-M!

- **What gives you the strength to keep going?**

- With my very dynamic lifestyle, I don't forget to keep myself in good shape and fill my life with emotions. I start every morning with a workout, I do boxing regularly. For me sport is a good way to release excess tension, to switch over, to restore energy. I like traveling, experiencing bright, unforgettable moments.

And, of course, the main thing is the support and love of my family. I have a son, for whom I am not only a loving mother but also an example of a successful person. My beloved husband is my friend and business partner and for him I am an example of a real woman. The love of my loved ones gives me an incentive to develop and inspires me.



# НАМО: ЗДРАВООХРАНЕНИЕ БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ

**Н**ациональная Ассоциация медицинских организаций (НАМО) – первая саморегулируемая организация, объединившая субъектов предпринимательской деятельности в системе российского здравоохранения. Сегодня это крупнейшее объединение частных медицинских организаций, которое представляет интересы частного здравоохранения в 60 регионах России. В основе деятельности НАМО – саморегулирование в отрасли, иными словами, развитие горизонтальных связей в целях построения эффективного государства: передача властных полномочий на уровень саморегулируемых отраслевых отношений, которые формируют общественные объединения. О том, какие задачи сегодня стоят во главе угла, как они решаются и чем членство в НАМО помогает медикам, мы побеседовали с ДМИТРИЕМ БОРИСОВЫМ, председателем правления СРО НАМО.

**– Дмитрий Александрович, в 2021 году Национальной Ассоциации медицинских организаций (НАМО) исполнилось десять лет. За время её работы вы охватили 60 регионов РФ, членская база объединяет около 217 медицинских организаций. Скажите, пожалуйста, какие цели члены Ассоциации ставили перед собой на момент основания организации? Были ли вы в числе тех самых инициаторов?**

– На момент создания в 2011 году НП «Объединение частных медицинских центров и клиник» (с 2016 года – НАМО) я являлся руководителем одной из двух медицинских организаций, подписавших протокол № 1 об учреждении данной организации. Основной целью деятельности Ассоциации являются защита интересов наших членов и интеграция частных организаций в национальную систему здравоохранения. До сих пор на практике государственная политика в части специальных программ развития и государственной поддержки применяется только для государственной системы здравоохранения. Мы выступаем за необходимость устранения ограничений для частного здравоохранения. В январе 2012 года нашей организации впервые в РФ был присвоен статус саморегулируемой организации в сфере оказания медицинских услуг. Председателем правления меня избрали в 2017 году.

**– Какие вопросы в рамках организации решаете лично вы?**

– Помимо вопросов, отнесённых уставом к компетенции правления Ассоциации, я участвую в подготовке предложений по совершенствованию нормативных правовых актов, формулированию запросов, взаимодействию с органами власти, защите интересов наших членов, отвечаю на вопросы правового характера в отношении соблюдения требований к осуществлению медицинской деятельности, готовлю методические материалы и формирую базу знаний на сайте.

**– Какие преимущества имеют члены Ассоциации по сравнению с другими, не входящими в НАМО, владельцами частных клиник? В каких вопросах вы оказываете содействие бизнесу?**

– Медицинская деятельность испытывает на себе крайнюю степень регуляторного воздействия со стороны государства. Ежегодно издаётся более тысячи приказов Минздрава. За редким исключением, ни одна медицинская организация не в состоянии самостоятельно даже отслеживать все изменения, не говоря о своевременном реагировании. В результате обобщения вопросов, поступающих от наших членов, мы помогаем избе-

жать ошибок, связанных с нарушением обязательных требований, прав пациентов, минимизировать указанные риски и снизить расходы на выполнение данных требований, что в совокупности позволяет защитить интересы наших членов.

**– Как вы считаете, частное медицинское обслуживание может стать доступнее для населения? За счёт каких инструментов этого можно добиться?**

– В развитых странах, и в России в частности, доступность медицинской помощи в целом, в отличие от большинства товаров и услуг, не зависит напрямую от платёжеспособного спроса населения. Доступность определяется функционированием системы здравоохранения, которая, как правило, включает разные виды страхования (обязательное, добровольное). Страхование, в отличие от бюджетного финансирования, являясь рыночным инструментом, позволяет интегрировать частные медицинские организации в общую систему благодаря разделению функций плательщика и производителя услуг. В настоящее время в России доля средств ОМС, выделяемых частным медицинским организациям, находится на уровне 3%, и она на этом уровне уже

много лет, т. е. ОМС фактически используется для финансирования государственных клиник в качестве единственного канала. Поэтому доступность медицинских услуг в частных организациях определяется исключительно платёжеспособным спросом населения, перспективы роста которого не вполне очевидны.

**– Какие задачи стоят перед НАМО сегодня? С чем столкнулись предприниматели в свете последних событий в мире и стране? Как чувствует себя медицинский бизнес-сектор в условиях санкций?**

– Сфера медицинских услуг во многом зависит от импортных медицинских изделий и медикаментов. Рост курса валют увеличивает затраты. Ограничения на поставку приводят к необходимости замещения, что не всегда возможно (во всяком случае, оперативно) сделать. Эффективным и, по сути, единственным ответом на любые санкции извне, направленные на сдерживание развития отрасли или страны, является отмена избыточных ограничений, пресловутых административных барьеров, внутри страны – создание условий, стимулирование развития, инвестирования.

**– Какие мероприятия для членов НАМО вы проводите? Расскажите об их направленности и результативности.**

– Мы проводим форумы для руководителей, обсуждаем злободневные вопросы управления кадрами, финансирования и др., устанавливаем горизонтальные связи между членами для обмена опытом в это непростое время. Организуем семинары по медико-правовым вопросам для специалистов. Косвенным показателем результативности данных мероприятий является рост числа членов НАМО.

**– К каким показателям вы стремитесь в 2022 году? Какие профессиональные планы вы, как руководитель, ставите перед собой и командой единомышленников?**

– В 2022 году мы планируем увеличить количество членов Ассоциации. Ещё одна важная задача – все мы столкнулись с необходимостью информатизации клиник для передачи сведений в ЕГИСЗ. Мы заключили соглашения о партнёрстве с оператором передачи сведений в ЕГИСЗ, с производителем медицинской информационной системы. В рамках данных соглашений нашим членам предоставляются особые, в том числе финансовые, условия. Наша задача – сделать переход «на цифру» как можно более безболезненным для наших членов.

**Медицинская деятельность испытывает на себе крайнюю степень регуляторного воздействия со стороны государства. Ежегодно издаётся более тысячи приказов Минздрава. За редким исключением, ни одна медицинская организация не в состоянии самостоятельно даже отслеживать все изменения, не говоря о своевременном реагировании. В результате обобщения вопросов, поступающих от наших членов, мы помогаем избежать ошибок, связанных с нарушением обязательных требований, прав пациентов, минимизировать указанные риски и снизить расходы на выполнение данных требований, что в совокупности позволяет защитить интересы наших членов.**



**National Association  
of Medical Organizations:**  
**HEALTH CARE  
WITHOUT LIMITATIONS**

**N**ational Association of Medical Organizations was the first self-regulatory organization uniting business entities in the Russian health care system. Today, it is the largest association of private medical organizations representing private healthcare interests in 60 Russian regions. At the heart of the National Association of Medical Organizations is self-regulation in the industry, in other words, development of horizontal connections in order to build an efficient state - transfer of power to the level of self-regulated industry relations, which are formed by public associations. We talked to DMITRIY BORISOV, Chairman of the Board of the National Association of Medical Organizations, about what problems are of primary importance today, how they are solved and how membership in the National Association of Medical Organizations helps medical professionals.

*– Dmitriy, National Association of Medical Organizations is celebrating its 10th anniversary in 2021. During that time you have covered 60 Russian regions, and the membership base of the association includes about 217 medical organizations. Could you tell us, please, what goals did the members of the association set for themselves when they founded the organization? Were you among those initiators?*

– At the time of foundation in 2011 of non-profit partnership «Association of Private Medical Centers and Clinics» (since 2016 National Association of Medical Organizations) I was a head of one of the two medical organizations which signed Protocol № 1 on the establishment of this organization. The main purpose of the association is to protect the interests of our members and the integration of private organizations into the national health care system. So far, in practice, the state policy in terms of special development programs and state support has been applied only to the state health care system. We advocate for the need to eliminate restrictions on private health care. In January 2012 our organization for the first time in Russia was given the status of a self-regulating organization in the sphere of providing medical services. I was elected Chairman of the Board in 2017.

*– What issues within the organization do you personally handle?*

– In addition to the issues assigned by the charter to the competence of the Board of the association, I participate in the preparation of proposals to improve regulatory legal acts, in the formulation of requests, interaction with authorities, protection of interests of our members, answer legal questions regarding compliance with requirements for medical activities, prepare methodological materials and form a knowledge base on the website.

*– What advantages do members of the association have over other private clinic owners who are not members of the National Association of Medical Organizations? In what areas do you assist businesses?*

– The medical profession experiences an extreme degree of regulatory pressure from the government. Every year more than a thousand orders of the Ministry

of Health are issued. With few exceptions, not a single medical organization can even keep track of all the changes, let alone react to them in a timely manner. As a result of summarizing the questions from our members, we help avoid mistakes related to violations of mandatory requirements and patients' rights, minimize these risks, and reduce the costs of compliance with these requirements, all of which helps to protect the interests of our members.

*– What do you think: private health care can become more accessible to the population? What tools can be used to achieve this?*

– In developed countries, and in Russia in particular, the availability of medical care in general, unlike most goods and services, does not depend directly on the solvent demand of the population. Accessibility is determined by the functioning of the health care system, which, as a rule, includes different types of insurance (compulsory, voluntary). Insurance, unlike budget financing, being a market instrument, allows to integrate private medical organizations into the general system due to the separation of the functions of payer and producer of services. Currently in Russia the share of funds of the Mandatory Medical Insurance allocated to private medical organizations is at the level of 3% and has been at this level for many years, i.e. the MHI is actually used to finance state clinics as the only channel, so the availability of medical services in private organizations is

***The medical profession experiences an extreme degree of regulatory pressure from the government. Every year more than a thousand orders of the Ministry of Health are issued. With few exceptions, not a single medical organization can even keep track of all the changes, let alone react to them in a timely manner. As a result of summarizing the questions from our members, we help avoid mistakes related to violations of mandatory requirements and patients' rights, minimize these risks, and reduce the costs of compliance with these requirements, all of which helps to protect the interests of our members.***

determined exclusively by solvent demand of the population, the growth prospects of which are not quite obvious.

*– What challenges does the National Association of Medical Organizations face today? What have the entrepreneurs faced in the light of recent events in the world and the country? How does the medical business sector feel under sanctions?*

– The sphere of medical services largely depends on imported medical devices and medicines. The increase in currency exchange rates increases costs. Restrictions on supply lead to the need for substitution, which is not always possible, at least not promptly. An effective and, in fact, the only answer to any sanctions from the outside, aimed at restraining the development of the industry or the country, is to abolish excessive restrictions, notorious administrative barriers, and inside the country to create conditions and stimulate development and investment.

*– What events do you hold for the members of the National Association of Medical Organizations? Could you tell us about their focus and results?*

– We organize forums for managers, discuss topical issues of human resources management, financing, etc., establish horizontal connections between members to exchange experiences in these difficult times. We organize seminars on medico-legal issues for specialists. An indirect indicator of the effectiveness of these activities is the increase in the number of members of the National Association of Medical Organizations.

*– What are your goals for 2022? What professional plans do you, as a manager, set for yourself and your team of like-minded people?*

– In 2022 we plan to increase the number of members.

Another important task is that we are all faced with the need to computerize clinics in order to transfer information to the Unified State Health Information System. We have signed partnership agreements with the operator of information transfer to the Unified State Health Information System and with the manufacturer of the medical information system. As part of these agreements, our members are given special conditions, including financial ones. Our goal is to make the transition to digital as painless as possible for our members.



## «Н-ДЕНТАЛ»: ВЫБОР В ПОЛЬЗУ ЗДОРОВЬЯ

Современная стоматология совсем не похожа на ту, что в советское время вызывала страх и трепет в сердцах пациентов. Сегодня это высокотехнологичная отрасль с широчайшим разнообразием методов лечения и технологий. В этой отрасли, безусловно, есть свои лидеры, на которых равняются коллеги по цеху. Стоматологический центр «Н-Дентал» – первая частная стоматологическая клиника в Наро-Фоминске. Из маленького кабинета «Н-Дентал» превратился в великолепно оснащённый центр с передовыми технологиями лечения, семейной атмосферой, внимательным и тёплым отношением персонала. За годы работы клиники несколько десятков тысяч человек получили здесь квалифицированную стоматологическую помощь. Сегодня «Н-Дентал» продолжает развиваться. Недавно компания открыла первый специализированный стоматологический центр для маленьких пациентов. О том, как стать успешной клиникой на фоне высокой конкуренции в отрасли, мы побеседовали с её генеральным директором АЛЕКСАНДРОМ ОСИПОВСКИМ.

**– Александр Леонидович, согласно дан-  
ным портала «ПроДокторов», клиника  
«Н-Дентал» занимает первое место в  
рейтинге стоматологических клиник  
Наро-Фоминска. За счёт чего удалось  
добиться такого признания?**

– История развития и признания сто-  
матологического центра «Н-Дентал» как  
современной и многопрофильной клини-  
ки уходит своими корнями в далёкий 1996  
год. В мае была создана первая в городе  
Наро-Фоминске частная стоматологиче-  
ская клиника. Это был один кабинет и два

стоматологических кресла. И было желание  
привнести в район высокий уровень стома-  
тологического обслуживания и стать кли-  
никой, не уступающей мировым стандар-  
там. С первых дней работы в основу всей  
деятельности были положены два главных  
принципа: только высокий уровень каче-  
ства лечения и максимальный комфорт для  
пациентов. Это позволило выделить нашу  
клинику среди других.

**– Как вы оцениваете развитие сто-  
матологии в России? Можем ли мы**

**конкурировать с западными техно-  
логиями?**

– Стоматологическое лечение в России  
сегодня – это научный подход. Современ-  
ная стоматология интересна и многогранна.  
Зачастую кажется, что новые методики и  
материалы появляются в ней буквально  
ежедневно. Лет 20-30 назад она была до-  
статочно монументальной и не имеющей  
особых толчков к развитию. Сейчас стома-  
тология иная. За счёт технологического  
прогресса стоматология шагнула вперёд.  
В ней появились высококачественные ма-

териалы, которые позволяют добиваться высококвалифицированных результатов.

Новейшее оборудование помогает выявить проблемы пациентов уже на первом осмотре, что помогает доктору выстроить правильный и качественный план лечения. Спрос рождает предложение, появилась возможность обучаться, получать конкурентное преимущество перед коллегами.

**– Если говорить конкретно про «Н-Дентал», то какие новейшие методики применяются в клинике?**

– Сегодня центр обладает лицензией на все виды стоматологической деятельности, консультации и лечения в области стоматологии: в ортопедии, хирургии, имплантологии, терапии, детской стоматологии, ортодонтии, рентгенодиагностике (КТ, ОПТГ, ТРГ). Клиника оснащена самым современным оборудованием. Имеется всё необходимое для лечения различных стоматологических заболеваний: лечение зубов под микроскопом Prima DNT; анализ рентгенологических исследований при помощи искусственного интеллекта DIAGNOCAT; ультразвуковой скальпель DTE-D7 LED (для проведения имплантаций и хирургических операций); новейшая система отбеливания Zoom; интраоральная видеокамера; радиовизиограф, позволяющий сделать снимки любой проекции и в любом формате КТ, ТРГ; Air-Fiow – и это лишь малая часть того, что используется для качественного и комфортного лечения пациентов.

Приём у нас проводят 18 высококвалифицированных врачей. Каждый врач имеет узкую специализацию и, независимо от направления своей деятельности, думает на шаг вперёд. И нашу работу ценят, что подтверждается большим количеством наград и сертификатов.

**– Насколько сегодня качественная стоматология доступна россиянам?**

– Изначально принято считать, что сто-



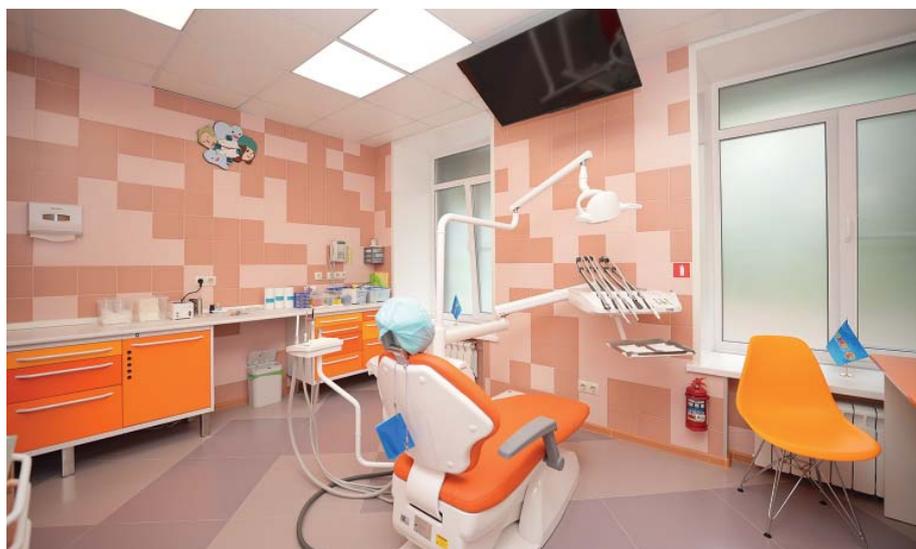
матологические услуги стоят достаточно дорого. Но мало кто понимает ценообразование. Всё дело в том, что в России не производится оборудование для лечения, нет всех расходных материалов. Половина материалов закупается за границей, в связи с этим стоматологические услуги напрямую зависят от курса валют. В клинику мы закупаем оборудование и материалы из

Германии, Франции, Израиля. Благодаря нашим партнёрам, с которыми мы работаем на протяжении 25 лет и пережили не один кризис, мы с уверенностью можем сказать, что вместе сможем всё!

Мы сделали всё возможное, чтобы пациент не почувствовал большой финансовой нагрузки при оплате лечения. Ввели рассрочку 0% на дорогостоящее лечение: имплантацию, ортодонтическое лечение, ортопедию; закупили материалы российских и корейских производителей, однако уровень сервиса и качества лечения не изменился! Ведь успех сегодня приносит не только умение лечить, но и уровень сервиса. Наша цель – полностью удовлетворить потребности пациента.

**– Вы в июне открыли детский стоматологический центр «Комарик». В действующей клинике уже был детский кабинет. Чем вызвано решение расширить спектр услуг в детской стоматологии до открытия новой клиники?**

– Открытие детского стоматологического центра «Комарик» было приурочено к Дню защиты детей, и это позволило решить вопрос доступности качественной медицинской помощи для юных жителей



Наро-Фоминского района. Это первый специализированный детский стоматологический центр в Наро-Фоминске, и сразу мы ориентировались на самые передовые достижения в области детской стоматологии. Клиника направлена на лечение детей и подростков под седацией, а в дальнейшем и под наркозом. В штате клиники – врачи разной специализации: детские терапевты, хирурги, ортодонт, анестезиолог; доступны все виды диагностики. Ранее, чтобы попасть в клинику, которая проводит лечение под седацией и наркозом, приходилось ехать в Москву, и это было действительно неудобно для жителей региона. Теперь стоматологическую помощь можно получить рядом с домом. Лечение зубов под наркозом (в состоянии медикаментозного сна) – норма для современной стоматологии. В клинике «Комарик» лечение зубов детям во сне – профильное направление, которое будет применяться у нас уже очень скоро. Ещё будем использовать метод антистресс-лечения с использованием закиси азота – в седации. В этом случае ребёнок дышит воздушной смесью, которая подаётся через специальную маску. Такое лечение проходит в сознании, маленький пациент всё понимает, может реагировать на просьбы доктора, но при этом он находится в расслабленном состоянии. Безусловно, детские стоматологи постараются адаптировать ребёнка и вылечить зубы малышу в сознании с использованием местной анестезии в комплексе с седацией (с закисью азота). Однако бывают ситуации, когда детям показан именно наркоз. По сути, иногда это единственная возможность провести качественное лечение зубов. Лечение зубов под наркозом будет проводиться при невозможности наладить контакт с малышом, лечении зубов детям в возрасте младше



четырёх лет, аллергии на местную анестезию, непреодолимом страхе перед лечением зубов (по-научному – при дентофобии).

**– Как вы полагаете, в современных условиях есть ли у частных клиник преимущества перед государственными и в чём они заключаются?**

– «Здоровье не купишь ни за какие деньги» – гласит поговорка. Добавлю: «А вот хорошее лечение – запросто».

Совсем недавно роскошь лечиться в частной клинике могли себе позволить только

очень обеспеченные люди. Однако времена меняются, наше благосостояние растёт, но свободного времени на поход к врачу при возникновении каких-либо проблем со здоровьем, как и раньше, не хватает. В подобной ситуации большинство пациентов отдаёт предпочтение частным медицинским клиникам, а не государственным.

Несколько советов для тех, кто стоит перед выбором: обращайте внимание на качество лечения, уровень сервиса, индивидуальный подход к лечению, скорость оказания услуг, многопрофильность учреждений, инфекционный контроль.

Забота о здоровье, как физическом, так и ментальном, становится по-настоящему важным трендом. В ряде случаев мы предпочитаем пользоваться своим правом на бесплатную медицину, но все прекрасно понимают, что её возможности и ресурсы более ограниченные, чем в частной стоматологии.

Например, в клинике «Н-Дентал» есть возможность записаться на лечение в удобное для себя время. Всегда доступна запись к любимому специалисту. И про психологический фактор также забывать не следует, так как комфорт лечения зависит и от индивидуального контакта между пациентом и врачом. Все наши сотрудники, от врачей до персонала ресепшена, очень внимательно относятся к пациентам.

Вам предложат удобную зону ожидания, до кабинета врача проводит приветливый ассистент, да и отношение доктора окажется несколько иным, чем в муниципальной клинике. Ну и ещё раз подчеркну, что у нас впечатляющий выбор материалов. Благодаря этому врач может подобрать оптимальный вариант, что повышает комфорт пациента и увеличивает качество лечения.

Конечно же, есть современное оборудование, использование качественных инструментов и проверенных средств лечения. Это может быть, например, операционный микроскоп, который имеется в распоряжении стоматологии «Н-Дентал». О важности подобного преимущества лишней раз говорить не приходится. В одном месте наши пациенты получают широкий перечень услуг: от гигиены и терапевтической стоматологии до хирургии и протезирования. И мы очень тщательно отбираем сотрудников: постоянные проверки, аттестации, курсы повышения квалификации, которые проходят сотрудники стоматологии, начиная от ассистентов и заканчивая непосредственно врачами.

**– Какие основные задачи ставит перед собой «Н-Дентал» в текущем году?**

– Сохранение и приумножение количества пациентов и уровня оказанных услуг, дальнейшее внедрение современных методов лечения и диагностики, постоянное повышение квалификации специалистов. Высокий уровень сервиса!





## N-DENTAL: CHOICE FOR THE BENEFIT OF HEALTH

**M**odern dentistry is quite different from the one that caused fear and trembling in the hearts of patients in Soviet times. Today it is a high-tech industry with a wide variety of treatment methods and technologies. There are undoubtedly leaders in this industry that are looked up to by their colleagues. N-Dental Center is the first private dental clinic in Naro-Fominsk. From a small office N-Dental has become an excellently equipped center with advanced treatment technologies, family atmosphere, attentive and warm attitude of the staff. Over the years the clinic has provided tens of thousands of people with skilled dental care. Today N-Dental continues to develop. The company has recently opened the first specialized dental center for small patients. We asked ALEXANDER OSIPOVSKY, the general director of the clinic, about how to become successful amid high competition in the industry.

– Alexander, according to the portal Pro doctorov, Clinic N-Dental is in first place in the ranking of dental clinics Naro-Fominsk. What was the reason for such recognition?

– The history of the development and recognition of N-Dental center as a modern and multi-profile clinic dates back to 1996. In May the first private dental clinic in Naro-Fominsk was created. It was one

office and two dental chairs. And there was a desire to bring a high level of dental service to the area and become a clinic that is not inferior to the world standards. From the first days of work two main principles were put in the basis of all activities: only high level of treatment quality and maximum comfort for patients. This allowed our clinic to stand out among others.

– How do you assess the development of dentistry in Russia? Can we compete with Western technology?

– Dental treatment in Russia today is a scientific approach. Modern dentistry is interesting and multifaceted. It often seems that new methods and materials appear in it literally every day. 20-30 years ago it was quite monumental and didn't have much of



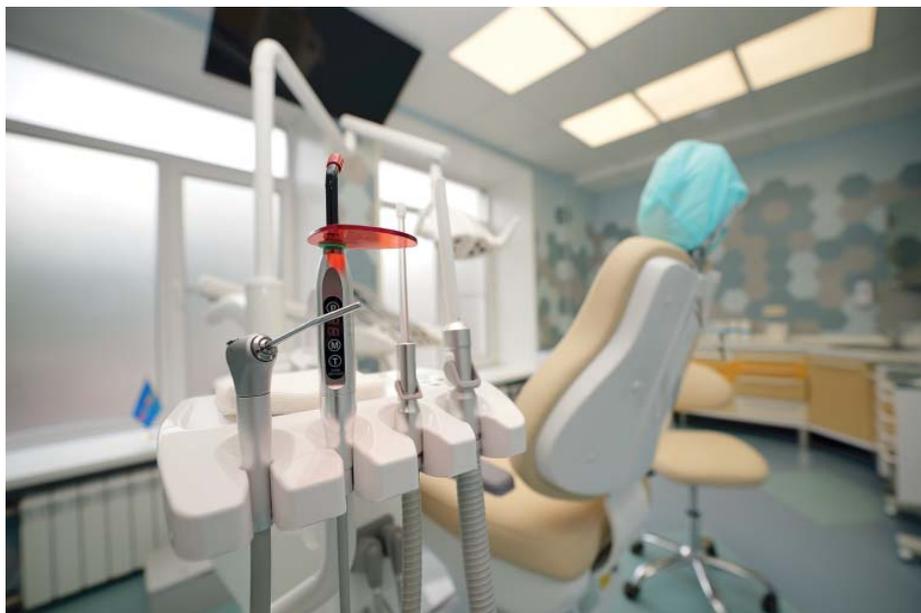
with the most modern outfit. It has all necessary equipment for treatment of various dental diseases: Dental treatment under the Prima DNT microscope; X-ray analysis with DIAGNOCAT artificial intelligence; DTE-D7 LED ultrasound scalpel (for implants and surgeries); the latest Zoom whitening system; intraoral video camera; radiovisiograph, which allows taking pictures of any projection and in any format CT; teleradiography; Air-Fiow - just a small part of what is used for quality and comfortable patient treatment.

Our services are provided by 18 highly qualified doctors. Each doctor is highly specialized, and regardless of his or her area of expertise, he or she thinks one step ahead. And our work is valued, as evidenced by the large number of awards and certificates.

**– How accessible is quality dentistry to Russians today?**

– Initially it is assumed that dental services are quite expensive. But not many people understand the pricing. It is all about the fact that equipment for treatment is not made in Russia, there are not all the consumables. Half of the materials are bought abroad, so dental services are directly dependent on the exchange rate. We buy equipment and materials from Germany, France, Israel. Thanks to our partners, with whom we have been working for 25 years and have gone through more than one crisis, we can say with confidence that together we can do anything!

We've done everything possible to ensure that the patient does not feel a large financial burden when paying for treatment. We launched 0% installment plans for expensive treatment: implantation, orthodontic treatment, orthopedics; we bought materials from Russian and Korean manufacturers, but the level of service and quality of care has not changed! Today's success comes not only from

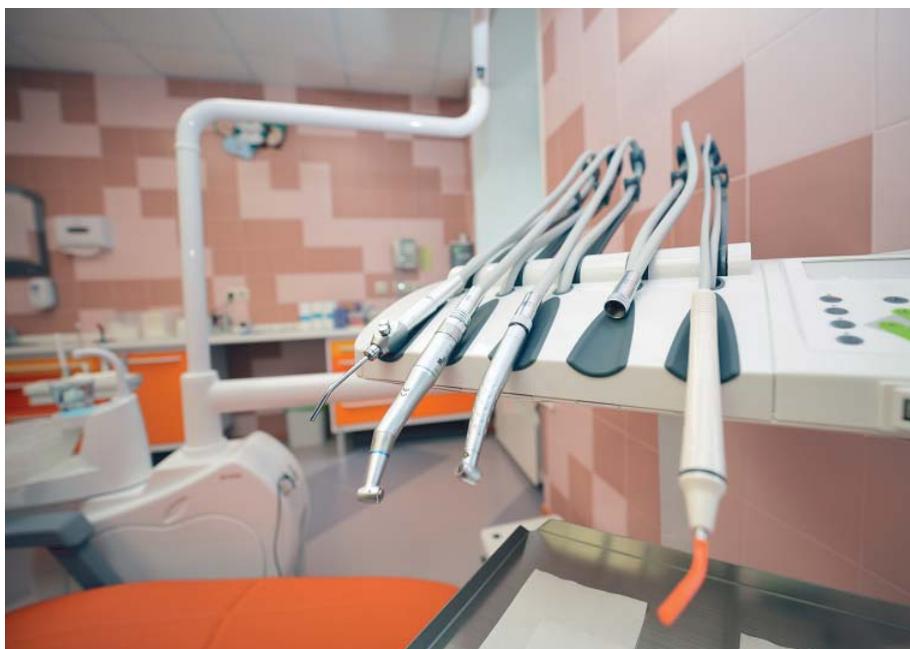


a push to develop. Now dentistry is different. Due to technological advances, dentistry has stepped forward. It has developed high-quality materials that allow it to achieve highly skilled results.

The latest equipment helps to identify patient's problems as early as the first visit, which helps the doctor build a proper and high-quality treatment plan. Demand breeds supply, there is an opportunity to be trained and gain a competitive advantage over colleagues.

**– If we talk specifically about N-Dental, what are the latest techniques used in the clinic?**

– Today the center has a license for all types of dental work, consultation and treatment in the field of dentistry: prosthodontics, surgery, implantology, therapy, pediatric dentistry, orthodontics, radiology (computer tomography (CT), panoramic X-ray of both jaws, teleradiography). The clinic is equipped





the ability to treat, but also from the level of service. Our objective is to fully satisfy the needs of our patients.

**- You opened the Komarik Children's Dental Center in June. The existing clinic already had an office for children. What prompted the decision to expand the range of services in pediatric dentistry before opening the new clinic?**

- The opening of the Komarik Children's Dentistry Center was timed to coincide with Children's Day and it helped solve the issue of access to quality medical care for young residents of Naro-Fominsk. This is the first specialized children's dental center in Naro-Fominsk and from the very beginning we focused on the most advanced achievements in children's dentistry. The clinic focuses on the treatment of children and teenagers under sedation, and later under anesthesia. The clinic staff includes doctors of various specializations: pediatric therapists, surgeons, orthodontist, anesthesiologist; all kinds of diagnostics are available. Previously, to get to the clinic that provides treatment under sedation and anesthesia, you had to go to Moscow, and it was really inconvenient for the residents of the region. Now you can get dental care close to home. Treatment of teeth under anesthesia (drug-induced sleep) is the norm in modern dentistry. At the clinic Komarik dentistry for children in their sleep is a specialty area, which will be used in our clinic very soon. We will also use the method of anti-stress treatment with nitrous oxide - in sedation. In this case, the child breathes with an air mixture that is fed through a special mask. Such treatment is conscious, the little patient understands everything, can respond to the doctor's requests, but in a relaxed state. Of course, pediatric dentists will try to accommodate the child and treat the baby's teeth in a conscious state using local anesthesia in combination with sedation (with nitrous oxide). However, there are situations where

children specifically need anesthesia. In fact, sometimes it is the only way to get quality dental treatment. Dental treatment under anesthesia will be performed if it is impossible to communicate with the baby, dental treatment for children under the age of four, allergies to anesthesia, irresistible fear of dental treatment (dental phobia in the scientific term).

**- What do you think, in today's environment, do private clinics have advantages over state clinics and what are they?**

- "Health can never be bought" - as they say. I would add: "But a good treatment can be bought."

Not so long ago, only very wealthy people could afford the luxury of being treated in a private clinic. However, times are changing, our welfare is growing, but free time to go to the doctor if you have any health problems, as before, is not enough. In this situation, most patients prefer private medical clinics to state ones.

A few tips for those who are faced with the choice: pay attention to the quality of care, level of service, individual approach to

treatment, speed of services, multidisciplinary facilities, infection control.

Taking care of health, both physical and mental, is becoming a really important trend. In some cases, we prefer to exercise our right to free medicine, but everyone is well aware that its possibilities and resources are more limited than in private dentistry.

For example, at N-Dental Clinic you can make an appointment for treatment at your convenience. An appointment with your favorite specialist is always available. And we must not forget about the psychological factor either, as the comfort of treatment depends on the individual contact between the patient and the dentist. All our staff, from doctors to reception staff are very attentive to patients.

You will be offered a comfortable waiting area, to the doctor's office will guide a friendly assistant, and the attitude of the doctor will be somewhat different than in municipal clinics. And once again, we have an impressive selection of materials. Because of this the doctor can choose the best option, which increases the comfort of the patient and increases the quality of care.

Of course there is modern equipment, the use of quality instruments and proven treatments. This can be, for example, the operating microscope, which is available at N-Dental dentistry. The importance of such an advantage is not to be underestimated. Our patients receive a wide range of services in one place: from hygiene and restorative dentistry to surgery and prosthetics. And we select the employees very thoroughly: continuous checkups, certifications, advanced training courses that the dentists pass through, starting from assistants up to the doctors.

**- What are the main objectives set by N-Dental this year?**

- Preservation and multiplication of the number of patients and the level of services provided, further implementation of modern methods of treatment and diagnostics, and the constant improvement of specialist's qualifications. High level of service!





## ЯН АРБИТАЙЛО:

### «СЕКРЕТ ПРОСТОЙ – НАДО РАБОТАТЬ!»

**В**рача Яна Юзефовича Арбитайло в Тюмени знают все жители. В восьми медицинских центрах «Доктор Арбитайло» лечится более трети горожан, и популярность клиник растёт из года в год. В мае 2022 года руководитель сети медицинских центров Ян Юзефович Арбитайло, заслуженный врач РФ, отметил юбилей – ему исполнилось 70 лет. Из них почти полвека он в профессии, но об отдыхе даже не помышляет. Всю свою энергию он вкладывает в управление коммерчески эффективной и узнаваемой сетью клиник. Мы поговорили с Яном Юзефовичем о том, в чём залог успеха сети многопрофильных клиник «Доктор Арбитайло» и легко ли быть на корпус впереди остальных.



**– Ян Юзефович, вы уже более 40 лет в медицине. Почему вы выбрали эту профессию?**

– Я с детства был очень активным и подвижным ребёнком, занимался спортом, а кости ломал буквально каждый год. Заведением травматологии стал для меня родным человеком, каждый год я попадал в больницу с очередным переломом. И примеры докторов, которых я видел за работой, меня вдохновили – я захотел стать врачом. Но сразу в институт поступить не получилось: работал и до армии, и после армии, потом приехал в Тюмень по комсомольской путёвке, где трудился на заводе медоборудования, жил в общежитии. А потом поступил в Тюменский медицинский институт, мне к тому моменту было уже 22 года. Все годы учёбы я не только учился, но и работал – санитаром, медбратом, фельдшером скорой помощи. Ещё и постоянно подрабатывал. Окончил Тюменский медицинский институт по специальности «урология», работал в третьей ГКБ, второй ГКБ, ж/д больнице. В 1987 году я возглавил поликлинику имени Оловяникова, где мне одновременно пришлось быть и председателем поселкового совета, и кочегаром, и заведующим гаражом, и строителем, и шеф-поваром, и экономистом. Когда я пришёл туда, то в первом же общарпанном коридоре подо мной провалился гнилой пол. Четыре года спустя я ушёл, не оставив за спиной ни одного метра старого кабеля, старой трубы и ни одной старой доски. Всё было перестроено и обновлено. В 1991 года я вступил в должность главврача медико-санитарной части «Автотор». Когда ведомственные учреждения стали закрываться, наша МСЧ восемь лет оставалась единственным медицинским учреждением Минтранса во всей стране, так как на наше содержание много тратить не приходилось, поскольку с первого дня

существования две трети нашего бюджета мы зарабатывали сами. Позже клиника была преобразована в акционерное общество и стала эффективным многопрофильным клинико-диагностическим центром «Доктор-А», а с 2010 года я начал развивать собственную сеть. Первым стал медцентр по ул. Эрвье площадью всего 130 кв. м, в котором работало лишь 10 человек. На сегодняшний день под брендом «Доктор Арбитайло» работает восемь центров общей площадью около 9 тыс. кв. м. И бренд в регионе хорошо знают. Создание эффективной сети клиник, в которую пациенты приходят и после этого не хотят менять ни на какую другую, – это дело всей моей жизни. За свои 70 лет я всего четыре раза был в отпуске. Не умею отдыхать, голова всё равно постоянно в мыслях о работе, новые идеи о том, как сделать ещё лучше, могут приходиться в любое время дня и ночи. Не люблю выходные.

**– По итогам 2021 года: по показателям финансовой отчётности ваши клиники лидируют в Тюменской области по выручке, рентабельности, объёмам. В чём секрет успеха?**

– Секрет простой – надо работать! За 10 лет мы площадь своих клиник увеличили в 68 раз, выручка выросла в 152 раза, численность персонала возросла в 50 раз – сейчас в наших медицинских центрах работает свыше 500 человек. И на этом останавливаться не собираемся. Сейчас у нас уже введён в строй новый филиал в самом центре города, на Республике 40/1, площадью 4,5 тыс. кв. м. Я без ложной скромности скажу: это образцовый центр. В нём пять этажей. Он оснащён самым современным оборудованием: аппараты компьютерной томографии, рентген, маммограф, барокамеры, криокамеры и много чего ещё – полный набор современного диагностического

и лечебного оборудования. Плюс эстетика – это немаловажно; здесь очень красиво. Когда мы открыли для посещения первый и второй этажи, то к нам стали проситься делать фотосессии на свадьбы. Тюмени есть чем гордиться. К осени доделаем все пять этажей. Здесь не только передовое оборудование, но и лучшие врачи.

**– Сегодня много говорится о дефиците кадров в сфере здравоохранения, а вы не раз заявляли, что привлекаете для работы в своих клиниках лучших из лучших. Как вам это удаётся?**

– К нам действительно едут работать лучшие врачи из многих регионов России: из Свердловской, Челябинской, Курганской областей, из Москвы, даже из Казахстана – отовсюду. Хорошего врача найти сложно, но можно. Надо предложить достойные условия работы, возможность профессионально расти и развиваться. И мы всё это своим специалистам даём. У нас все врачи работают на проценте от выручки, и их не надо подгонять работать хорошо, они сами заинтересованы в результате. Зарплата наших сотрудников на 50-70% выше, чем в среднем по городу. Я не хвастаюсь – это факт. Поэтому те врачи, которые к нам приходят и могут перестроить своё сознание на принципы работы в коммерческой клинике – а это клиентоориентированность, кристальная честность, внимание к пациенту, умение находить с ним общий язык, – остаются работать, и они успешны в профессии. К слову, у нас врачам проще работать, чем в государственной системе. Допустим, врач прочитал о каком-то новейшем передовом оборудовании, пришёл и сказал, что такой аппарат ему нужен для работы. Я всегда вникну в вопрос, и если нам такое оборудование действительно необходимо, то оно будет куплено, мне не надо ни с кем этот вопрос согласовывать. Так что отличных врачей мы привлекать и мотивировать умеем очень хорошо.

**– В 2021 году в клиниках «Доктор Арбитайло» пролечилась треть населения Тюмени. Почему люди идут именно в ваши центры, что их привлекает?**

– В коммерческой медицине пациент всегда голосует «ногами»: если его что-то не устраивает, он к вам просто больше не вернётся. К нам возвращаются вновь и вновь. И для этого есть целый спектр причин. Например, что касается цен, то мы «держим» их на 10-15% ниже, чем другие коммерческие клиники в городе. Но я должен сказать, что на качественную медицинскую помощь пациенты денег не жалеют. Причина успеха – качество и ещё раз качество. По моему глубокому убеждению, главный показатель успешности клиники – это её выручка, которая в прошлом году у нас достигла 1 млрд рублей. Я объясню свою позицию: выручка

наглядно свидетельствует о том, что пациенты идут и возвращаются. Их надо так принять, создать им такой комфорт, обеспечить такое качество, чтобы пациент не только сам вернулся, но ещё и родню свою привёл, друзьям рассказал, чтобы мамы, гуляя с детьми, обсуждали между собой, как здесь хорошо лечат. И мы в этой области на голову выше тех, кто идёт за нами следом, поэтому и выручка растёт, что даёт нам возможность творить и развиваться так, как мы хотим. Например, последние три филиала строили за свой счёт, без привлечения кредитных средств. У нас за прошлый год – 352 млн прибыли. Согласитесь, цифры сами за себя говорят.

Медицинский центр  
«Доктор Арбитайло»  
на ул. Республики,  
д.40, к.1, г. Тюмень



**– Сегодня Россия находится под жёсткими экономическими санкциями, которые в том числе затрагивают и отрасль здравоохранения. Оказалась ли сеть ваших медцентров готова к такому сценарию?**

– Мы работаем в поликлинической системе и с нашими запросами хорошо справляемся. Был период после февраля, когда курс доллара начал идти вверх и все поддались панике, начали спешно делать закупки; тот «золотой» запас, который у нас был накоплен, позволил нам закупить всё необходимое оборудование. Сегодня остаётся проблема – банки выдают кредиты под очень высокий процент. Я полагаю, что необходимо снижать процентную ставку, чтобы российский бизнес, особенно в такой важной отрасли, как здравоохранение, мог дальше нормально развиваться.

**– Скажите, а какие методы продвижения вы сегодня используете, как рекламируете свои клиники?**

– Знаете, лет десять назад я очень увлекся рекламой, мы размещали её в местных СМИ, интернете, на ТВ. И как-то раз раздали нашим пациентам анкеты с вопросами, среди которых был и такой: «Откуда вы узнали о центре «Доктор Арбитайло»?» И 96% опрошенных указали на сарафанное радио. Это самая хорошая реклама: сарафанное радио нельзя выключить, и по сей день информация о нас передаётся от человека к человеку. Поверьте, недостатка в узнаваемости у нас нет.

**– Есть ли в ваших планах расширение географии медицинских центров и выход за пределы Тюмени?**

– Планы такие есть, но для того, чтобы открывать новые филиалы за пределами области, я должен найти управленца высочайшего качества, которому можно доверять на 100%. Найти для центра хорошее помещение – не вопрос, отремонтировать здание, закупить в него новейшее и востребованное оборудование – не вопрос, привлечь к работе лучших докторов – не вопрос, а с управленцами ситуация более сложная, пока я такого человека не нашёл.

**– Скажите, в этом году вам удастся, наконец, побывать в отпуске?**

– Я несколько лет назад купил в Черногории домик с мыслью, что буду там отдыхать летом, но в мир пришёл COVID-19, так что уехать к морю не получилось. А сейчас надо достраивать новую клинику в центре города, дел выше крыши – это означает, что и в этом году мне не до отпуска.



## YAN ARBITAILO:

# THE SECRET IS SIMPLE – YOU HAVE TO WORK!

*– Mr. Arbitailo, you have been in medicine for over 40 years. Why did you choose this profession?*

– From childhood I was a very active child, went in for sports, and broke bones literally every year. The head of the Department of Traumatology became a dear person for me, every year I ended up in the hospital with another injury. And the doctors who I saw at work inspired me – I wanted to become a doctor. But I didn't manage to enter a university right away – I worked both before my military service and after it, then I came to Tyumen with a Komsomol ticket, where I worked at a medical equipment plant, lived in a hostel. And then I entered the Tyumen Medical Institute, by that time I was already 22 years old. All the years of study, I not only studied, but also worked – as an orderly, a nurse, an ambulance paramedic. And I always took additional work. I graduated from the Tyumen Medical Institute with a degree in urology, worked in the third city hospital, the second city hospital, and the railway hospital. In 1987, I headed the Olovyannikov polyclinic, where I had to be the chairman of the village council, and a fireman, and head of the garage, and builder, and chef, and economist at the same time. When I got there, the rotten floor collapsed in the first shabby corridor I entered. Four years later, I left without leaving a single meter of old cable, old pipe and not a single old board behind me. Everything has been rebuilt and updated. In 1991, I took up the position of head physician of the Avtodor medical unit. When departmental bodies began to close, our medical unit remained the only medical institution of the Ministry of Transport in the whole country for eight years, since we did not have to spend much on our maintenance, since from the first day of its existence we earned two-thirds of

our budget ourselves. Later, the clinic was transformed into a joint-stock company and became an effective multidisciplinary clinical and diagnostic center Doctor-A, and since 2010 it began to develop its own network. The first was the medical center on Hervier Street. It was only 130 sq. m. and employed only 10 people. To date, there are 8 centers with a total area of about 9 thousand square meters working under the brand Doctor Arbitailo. And the brand is well known in the region. Creating an effective network of clinics, in which patients come and after they do not want to change to any other, is the work of my life. In my 70 years, I have only been on vacation four times. I don't know how to rest, my head is still constantly thinking about work, new ideas on how to make it even better can come at any time of the day or night. I don't like weekends.

*– At the end of 2021, according to financial reporting indicators, your clinics are leaders in the Tyumen region in terms of revenue, profitability, and volumes. What is the secret of success?*

– The secret is simple – you have to work! Over the past 10 years, we have increased the area of our clinics by 68 times, revenue has grown by 152 times, the number of staff has increased by 50 times – now more than 500 people work in our medical centers. And we are not going to stop. Now we have already put into operation a new branch in the very center of the city, on Respublika 40/1. It has an area of 4.5 thousand sq. m. I will say without false modesty – this is an exemplary center. It has 5 floors. It is equipped with the most modern equipment: computed tomography devices, X-ray, mammography, pressure chambers, cryochambers and much more



Everyone in Tyumen knows Doctor Yan Arbitailo. More than a third of Tyumen residents are treated in eight medical centers Doctor Arbitailo and the popularity of clinics is growing from year to year. In May 2022, the head of the network of medical centers, Yan Arbitailo, Honored Doctor of the Russian Federation, celebrated his anniversary – he turned 70 years old. He has been in the profession for almost half a century, but he does not even think about rest. He puts all his energy into running a commercially effective and famous network of clinics. We talked with Mr. Arbitailo about the key to success of his network of multidisciplinary clinics and how easy it is to be ahead of the competition.

– a complete set of modern diagnostic and medical equipment. And yet, and aesthetics is important, it is very beautiful here, when we opened the first and second floors to the public, they began to ask us to do photo shoots for weddings. Tyumen has something to be proud of. By autumn we will complete all 5 floors. There is not only advanced equipment, but also the best doctors.

**– Today, there is a lot of talk about the shortage of personnel in the healthcare sector, and you have repeatedly stated that you attract the best of the best to work in your clinics. How do you do it?**

– The best doctors from many regions of Russia really come to work for us: Sverdlovsk, Chelyabinsk, Kurgan, from Moscow, even from Kazakhstan, from everywhere. It's hard to find a good doctor, but it's possible. It is necessary to offer decent working conditions, the opportunity to grow professionally and develop. And we give all this to our specialists. All our doctors work on a percentage of the proceeds, and they do not need to be urged to work well, they themselves are interested in the result. The salary of our employees is 50-70% higher than the average for the city. I'm not bragging – it's a fact. Therefore, those doctors who come to us and can rebuild their minds on the principles of working in a commercial clinic – and this is customer focus, crystal honesty, attention to the patient, the ability to find a common language with them, these doctors remain working and they are successful in the profession. By the way, it is easier for doctors to work here than in the state system. Suppose a doctor read about some of the latest advanced equipment, came and said that he needs such a device for work, I will always delve into the question, and if we really need such equipment, then it will be bought, I don't need to agree on this with anybody. So, we are very good at attracting and motivating excellent doctors.

**– In 2021, a third of the population of Tyumen was treated at Doctor Arbitailo clinics. Why do people go to your centers, what attracts them?**

– In commercial medicine, patients always vote with their feet, if something does not suit them, they simply will not return to you. They come back to us again and again. And there is a whole range of reasons for this. For example, with regard to prices, we keep them 10-15% lower than other commercial clinics in the city. But I must say that patients do not spare money for quality medical care. The reason for success is quality and again quality. It is my deep conviction that the main indicator of the clinic's success is its revenue, which last year reached 1 billion rubles. I will explain my position, the revenue clearly indicates that patients go and come back. They must be accepted in such a way, create such comfort for them, ensure such quality that the patient



not only returns, but also brings his or her relatives, tells their friends so that mothers, walking with children, discussed among themselves how well they treat here. And in this area we are head and shoulders above those who follow us, therefore, the revenue is growing. It gives us the opportunity to create and develop as we want. For example, the last three branches were built at our own expense without borrowing. Last year our profit was 352 million rubles. Agree, the numbers speak for themselves.

**– Today, Russia is under severe economic sanctions, which also affect the healthcare industry. Was your network of medical centers ready for such a scenario?**

– We work in a polyclinic system and we do well. There was a period after February, when the dollar began to go up and everyone panicked, they began to rush to make purchases, the “golden” reserve that we had accumulated allowed us to purchase all the necessary equipment. Today there is a problem – banks issue loans at very high interest rates. I

believe that it is necessary to lower the interest rate so that Russian business, especially in such an important industry as healthcare, can continue to develop normally.

**– Tell me, what promotion methods do you use today, how do you advertise your clinics?**

– You know, about ten years ago I was very fond of advertising, we placed it in local media, the Internet, on TV. And once our patients were given questionnaires with questions. There was a question “how did you find out about the center Doctor Arbitaylo”. And 96% of the respondents pointed to word of mouth. This is the best advertising – word of mouth cannot be turned off, and to this day information about us is transmitted from person to person. Believe me, we have no shortage of recognition.

**– Do you have any plans to expand the geography of medical centers and go beyond Tyumen?**

– There are such plans, but in order to open new branches outside the region, I have to find a manager of the highest quality who can be trusted 100%. Finding good premises for the center is not a problem, repairing a building, purchasing the latest and most in-demand equipment for it is not a problem, attracting the best doctors to work is not a problem, but the situation is more complicated with managers. I have not found such a person yet.

**– Tell me, will you finally be able to go on vacation this year?**

– A few years ago I bought a house in Montenegro with the idea that I would rest there in the summer, but COVID-19 came into the world, so I didn't manage to go to the sea, and now we need to complete the construction of a new clinic in the city center, I have a lot of work, which means that this year I have no time for vacation.



A professional portrait of Alla Medvedeva, a woman with dark hair, wearing a black blazer over a white blouse with a large bow. She is seated, with a red cushion visible behind her. The background is a light-colored, draped fabric.

**АЛЛА МЕДВЕДЕВА:**  
ЭКОСИСТЕМА HEALTHONE –  
ЭТО МЕДИЦИНА БУДУЩЕГО

Об уникальных возможностях Медицины 4/5П, о профессии будущего Health-менеджер, о внедрении современных центров здоровьесбережения и инновационных товаров для здоровья – рассказывает основатель Экосистемы HealthOne, гендиректор Международного института здоровья, эксперт в области Медицины 4/5П АЛЛА МЕДВЕДЕВА.

**Алла Медведева называет свой бизнес-проект семейным, потому что одним из ведущих специалистов в области построения PR-стратегий работает ее дочь – Жанна Лобанова, которая получила образование в области Health-менеджмента и успешно консультирует людей в вопросах Медицины 4/5П как Health-коуч**

**– Алла Ивановна, расскажите о том, как вы пришли к созданию Экосистемы HealthOne?**

– На рынке здоровьесбережения я работаю уже более 20 лет. Экосистема HealthOne и все ее наработки – результат этого труда, опыта, анализа и коммуникаций.

HealthOne развивается на рынке национальной технологической инициативы HealthNet и оказывает содействие развитию новых проектов в области мирового бренда Медицина 4/5П (Превентивная, Предиктивная, Профилактическая, Персонализированная, Партисипативная) – концепции, наиболее ярко отражающей изменения в подходах к ведению пациентов. Развитие этой медицины в России началось сравнительно недавно, с 2017 года, но в ряде развитых стран она доказала свою результативность.

HealthOne – инфраструктура, включающая оздоровительные методики, инновационные технологии, продукты, товары для здоровья, а также образовательные программы и центры здоровьесбережения. Экосистема содержит мои личные разработки и инновации коллег-врачей, которые мы смогли объединить в общую систему для блага людей. Проект был создан на базе Международного института здоровья, мы зарегистрировали его в 2019 году. В то же время нами была разработана обучающая программа по Health-менеджменту.

**– Кто такие Health-менеджеры?**

– Человек, заинтересованный в обучении по программе Health-менеджмент, должен иметь высшее, но не обязательно медицинское образование, так как наша целевая аудитория – врачи-физиотерапевты, врачи ЛФК, врачи семейной медицины (общей практики), специалисты в сфере профилактической медицины, косметологи, диетологи, нутрициологи, психологи, преподаватели, научные работники в области биологии старения и HR-менеджеры.

Подготовка специалистов в новой области – дело ответственное, ведь именно от их навыков и знаний зависит достижение глобальной цели проекта – повысить продолжительность жизни населения и обучить людей принципам персонализированного управления здоровьем. Специалисты по Health-менеджменту решают многие задачи, в том числе и по организации здорового пространства на рабочих местах.

В будущем наши выпускники смогут найти себе работу и на предприятиях, где уже существует запрос на таких специалистов, и в центрах здоровьесбережения HealthOne.

**– Расскажите об этих центрах подробнее.**

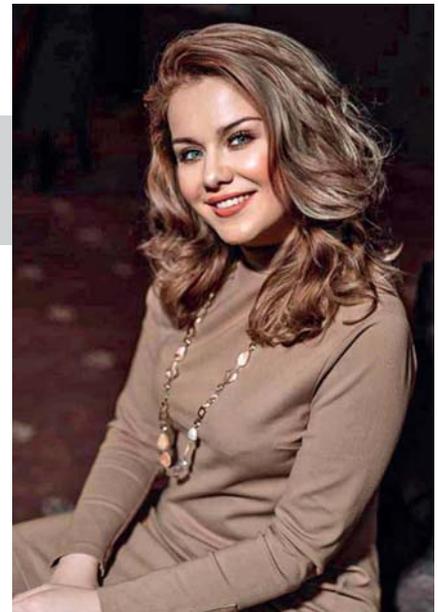
– Это кабинеты оздоровительной практики, наполненные приборами экспресс-диагностики и скринингового выявления той или иной патологии на ранних этапах ее возникновения. В центрах есть оборудование для диагностики и лечения позвоночника, различные аппараты для профилактики здоровья дыхательной системы, оборудование для фитотерапии, цветотерапии, аппараты психоземональной коррекции и многое другое. Но это не медицинские кабинеты и не фитнес-клубы. Это комфортные места для самых разных людей, где они могут с удовольствием и пользой для здоровья стать частью Экосистемы HealthOne, которая призвана не лечить болезни, а не допускать их возникновения.

Центры могут быть оснащены по-разному, в зависимости от сегмента рынка и категорий населения, но структура их идентична. Существует несколько моделей: для дома и семьи, спорта и фитнеса, социальных учреждений, образовательных учреждений, предприятий и организаций, VIP-пользователей, санаториев и курортов, центров превенции. В этом – уникальность бизнес-концепции центров здоровьесбережения HealthOne. Ведь они могут открываться в любом формате – от кабинета на 32 кв. м до крупного комплекса на 300, 500 и 1000 кв. м.

**– Какие средства для здоровья вы предлагаете в центрах HealthOne? В чем их преимущества?**

– У нас есть собственная линейка продуктов, созданных из растительных компонентов. В нашей линейке уже представлены средства для поддержания мужского здоровья, женского здоровья, психосоматическое средство и другие. Сейчас мы предлагаем на рынке удивительные по своим характеристикам средства: «ЯнгВита» (YoungVita) и «Гельми-Форте».

«Гельми-Форте» оказывает мультифункциональный эффект, воздействуя на различные виды и формы паразитарных, грибковых, бактериальных и вирусных инфекций. Нормализует работу иммунной



системы, снижает болевой синдром, симптомы воспаления, способствует восстановлению нормальной микрофлоры кишечника, выведению токсинов. Принимающие «Гельми-Форте» люди говорят об ощущении удивительной легкости во всем теле, исчезновении раздражительности и утомляемости, повышении трудоспособности на весь день, крепком здоровом сне ночью. Методика его применения показана для любого возраста, особенно для профилактики и дополнения в комплексном лечении последствий коронавирусной инфекции в сочетании с курсовым приемом пищевой добавки «ЯнгВита».

Капельный препарат «ЯнгВита» («Молодость жизни») – это радикальное оздоровление и омоложение организма, восстановление и сохранение здоровья, нормализация физиологических процессов в организме, предотвращение развития неблагоприятных патологических реакций вследствие влияния факторов окружающей среды. Композиция натуральных компонентов «ЯнгВита» является источником жизненно необходимых веществ, таких как антиоксиданты, витамины, микро- и макроэлементы, аминокислоты, пептиды.

Фиторецептуры обоих препаратов разработаны Всероссийским научно-исследовательским институтом лекарственных и ароматических растений и трав (ВИЛАР). Приобрести их можно в центрах здоровьесбережения HealthOne, а также на известных маркетплейсах и на сайте компании. В этом году мы планируем расширить линейку средств и увеличить объемы производства существующих.

**– Поделитесь другими планами на будущее.**

– Все наши планы сконцентрированы на развитии Экосистемы HealthOne, объединяющей новые здоровьесберегающие методики и технологии, инновационные продукты и товары для здоровья, образовательные программы, искусственный интеллект и инструменты цифровой медицины.



**ALLA MEDVEDEVA:**  
THE HEALTHPHONE  
ECOSYSTEM  
IS THE MEDICINE  
OF THE FUTURE

ALLA MEDVEDEVA, founder of the Healthphone Ecosystem, CEO of the International Institute of Health, expert in the field of 4/5P Medicine, tells about the unique possibilities of 4/5P Medicine, about the profession of the future Health manager, about the introduction of modern health-saving centers and innovative health products.

**A**LLA MEDVEDEVA, the founder of the HealthOne Ecosystem, General Director of the International Health Institute, head of VITAPRO tells about unique possibilities of the 4/5P medicine, the future profession of Health-Manager, the introduction of modern health saving centers and innovative health care products.

– *Alla Ivanovna, tell us how you came to create HealthOne Ecosystem?*

– I have been working on the market of health saving for over 20 years. HealthOne Ecosystem and all its developments are the result of this work, experience, analysis and communication.

HealthOne develops on the market of national technological initiative HealthNet and assists in the development of new projects in the field of global brand of Medicine 4/5P (Preventive, Predictive, Prophylactic, Personalized, Participatory) – the concept that most clearly reflects changes in approaches to patient care. The development of this medicine in Russia began relatively recently, since 2017, but in a number of developed countries it has proven its effectiveness.

HealthOne is an infrastructure that includes wellness methods, innovative technologies, products, health products, as well as educational programs and health

**Alla Medvedeva calls her business project a family one, because one of the leading experts in the field of building PR-strategies is her daughter - Zhanna Lobanova, who was educated in Health Management and successfully advises people on 4/5P Medicine as a Health-Coach**



saving centers. The ecosystem contains my personal developments and the innovations of my physician colleagues, which we were able to combine into a common system for the benefit of people. The project was created on the basis of the International Health Institute, we registered it in 2019. At the same time, we developed a training program on Health Managers.

– *Who are Health Managers?*

– A person interested in the Health-Management training program must have a university degree, but not necessarily a medical degree, as our target audience includes physical therapists, physical therapy physicians, family medicine (general practice) doctors, preventive medicine specialists, cosmetologists, dieticians, nutritionists, psychologists, teachers, researchers in the field of aging biology and HR managers.

Training specialists in the new field is a responsible matter, because it is their skills and knowledge that will determine the achievement of the project's global goal – to increase people's life expectancy and teach people the principles of personalized health management. Health management specialists solve many problems, including the organization of a healthy space in the workplace. In the future, our graduates will be able to find jobs at companies that already have a demand for such specialists, as well as at HealthOne health and wellness centers.

– *Tell us more about these centers.*

– These are wellness practice rooms, filled with rapid diagnostic and screening equipment to detect any pathology in its early stages. The centers have equipment for the diagnosis and treatment of the spine, various devices for the prevention of respiratory system health, equipment for phytotherapy, color therapy, psychoemotional correction devices and much more. But these are not medical offices or fitness clubs. These are comfortable places for a variety of people, where they can enjoy and benefit from the health to become part of the Ecosystem HealthOne, which is designed not to cure the disease, but to prevent their occurrence.

The centers may be equipped differently, depending on the market segment and population categories, but their structure is identical. There are several models: for home and family, sports and fitness, social institutions, educational institutions, businesses and organizations, VIP-users, sanatoriums and resorts, prevention centers.

This is the uniqueness of business concept of HealthOne health centers. After all, they can be opened in any format – from a 32-square-meter office to a large complex of 300, 500 and 1,000 square meters.

– *What health products do you offer at HealthOne centers? What are their benefits?*

– We have our own line of products made from herbal ingredients. Our line already includes products for maintaining men's health, women's health, psychosomatic medicine and others. We now have a wonderful product on the market: YoungVita and Gelmi Forte.

Gelmi-Forte has a multifunctional effect, affecting various types and forms of parasitic, fungal, bacterial and viral infections. Normalizes the immune system, reduces pain syndrome, symptoms of inflammation, helps to restore normal intestinal flora, the removal of toxins. Taking Gelmi-forte people say about the amazing feeling of lightness in the whole body, the disappearance of irritability and fatigue, increased capacity for work throughout the day, a strong healthy sleep at night. The method of its use is indicated for any age, especially for prevention and as a complement in the complex treatment of the consequences of coronavirus infection in combination with a course of taking the supplement YoungVita.

The preparation YoungVita (Youth of life) is a radical revitalization and rejuvenation of the body, restoration and preservation of health, normalization of physiological processes in the body, prevention of development of adverse pathological reactions due to environmental factors. The composition of the natural components of YoungVita is a source of vital substances such as antioxidants, vitamins, micro- and macro-elements, amino acids and peptides.

Phytoreceptors of both drugs were developed by the All-Russian Research Institute of Medicinal and Aromatic Plants and Herbs (VILAR). They can be purchased at HealthOne health centers, as well as at well-known marketplaces and on the company's website. This year we plan to expand the line of products and increase the production of existing products.

– *Share your other plans for the future.*

– All of our plans are focused on the development of the HealthOne Ecosystem, which combines new health-saving methods and technologies, innovative health products and goods, educational programs, artificial intelligence and digital medicine tools.



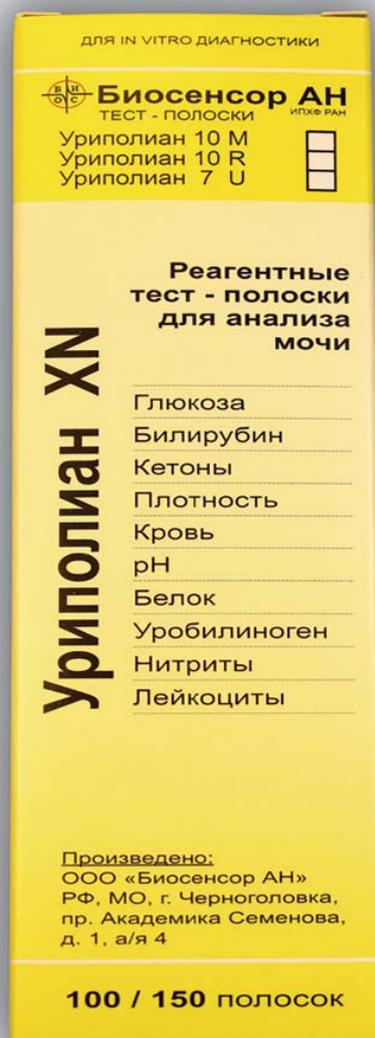
**АЛЕКСЕЙ ГВОЗДЕВ:**  
«МЫ НАДЕЕМСЯ НА РЕАЛЬНУЮ  
ГОСУДАРСТВЕННУЮ ПОДДЕРЖКУ»

**Н**аучно-производственная компания «Биосенсор АН» первой на российском рынке начала заниматься научной разработкой, производством и реализацией экспресс-диагностических систем, которые применяются для скрининговых исследований биологических жидкостей человека в клиничко-диагностических лабораториях, лечебных учреждениях и для самоконтроля. Сейчас в арсенале компании около 50 видов диагностической продукции: тест-полоски для качественного и полуколичественного исследования биологических жидкостей человека, уникальные российские тесты для определения качества воды, приборы-анализаторы показаний тест-полосок. Деятельность «Биосенсор АН» полностью отвечает задачам государственной программы по импортозамещению. Однако сегодня для решения этой задачи производителям нужна действенная помощь от государства. О том, с какими проблемами приходится сталкиваться отечественным производителям, рассказал АЛЕКСЕЙ ГВОЗДЕВ, директор НПК ООО «Биосенсор АН».

**– Алексей Рудольфович, как вы оцениваете сегодня развитие экспресс-диагностики в России?**

– На данное время экспресс-диагностика в нашей стране развивается гигантскими темпами. Это касается биохимических, хроматографических, электрохимических, оптических и других быстрых тест-систем, что обусловлено не только тем, что человечеству необходимо получать правильные качественные, полуколичественные или точные количественные результаты анализа здоровья своего организма, но и тем, что делать это надо максимально быстро и просто.

В мире уже существуют биохимические экспресс-диагностические тест-системы анализа биологических жидкостей человека, например, по моче можно провести диагностику по 11 и более параметрам всего за одну минуту. Есть иммунохроматографические (ИХА) тест-системы, которые могут выявлять, к примеру, содержание наркотиков в организме за считанные минуты. С начала пандемии «с нуля» были разработаны и производятся в огромных количествах разнообразные экспресс-тесты для определения и выявления этой чумы XXI века. Только в Российской Федерации разработано, зарегистрировано и производится более 20 таких экс-



пресс-диагностических систем.

**– Сегодня курс на импортозамещение – насущная необходимость. Насколько мы были зависимы от импорта в сфере экспресс-диагностики?**

– Реальность такова, что на данный момент мы все достаточно серьёзно зависим от импорта. Сами посмотрите, у вас чей сотовый телефон, телевизор, роутер, планшет, ноутбук и т. д.? Этот список очень длинный.

С начала перестройки и до настоящего времени были приведены в негодность или вообще уничтожены многие направления в науке и производстве. Что касается нашей сферы деятельности, то львиную долю в диагностических препаратах составляют химические компоненты и некоторые ферменты. Химическая промышленность, особенно в области тонких химических технологий, была практически разрушена в период перестройки. Например, в тесте на определение глюкозы используются два фермента: глюкозооксидаза и пероксидаза, которые у нас в стране вообще не производятся, мы покупаем их в ЮАР. Денег на развитие биохимии не выделялось. Хотя отмечу, что «Биосенсор АН» самостоятельно производит алкогольоксидазу – мы стали третьей или



четвёртой страной в мире, умеющей это делать, но подавляющее число ферментов и другой «химии» – импорт. Сейчас, когда поставки из западных стран фактически перекрыты, запасов у многих производителей на выпуск своей продукции хватит на 3-6 месяцев. Если сейчас государство, к примеру, в лице Минпромторга не поддержит российские компании, не наладит своевременные поставки «химии» и других комплектующих, не наладит логистические цепочки параллельного импорта, то многие производители будут вынуждены остановить своё производство и, как следствие, закрыться.

Кроме того, ещё в 2019 году совместно с компанией «НПЦ «Астра» нами был зарегистрирован и запущен в производство первый отечественный полуавтоматический анализатор мочи «Биос-А», который работает на наших биохимических тест-полосках и может определять до 11 параметров (аналитов) мочи. Но и здесь проблема с комплектующими: не хватает чипов, процессоров и др. Так что многие ждут помощи от государства посредством скорейшего налаживания логистики и/или параллельного импорта. Самый острый вопрос именно в комплектующих. По производственным мощностям мы готовы обеспечить практически все потребности России в визуальных тест-полосках, а также более половины – в приборной биохимической экспресс-диагностике.

**– Ваша продукция подлежит обязательной регистрации. Как сейчас организована эта процедура? И что, на ваш взгляд, необходимо в ней изменить?**

– На данный момент никто из членов Ассоциации российских производителей средств клинической лабораторной диагностики, в которой состоит и «Биосенсор АН», не понимает, зачем искусственно создано столько барьеров, препятствующих выходу на рынок отечественных разработок. Данная сфера совершенно излишне зарегулирована регистрирующими и проверяющими органами Минздрава РФ.

Например, совместными усилиями двух отечественных производителей компанией создан ещё один анализатор мочи, поданы все необходимые документы на регистрацию в Росздравнадзор в декабре 2021 года. До сих пор идёт исправление документов регистрационного досье по неочевидной полной формальной форме. Другой пример: для уже зарегистрированного анализатора, который был незначи-

тельно усовершенствован, что не влияет на эффективность и безопасность изделия, необходимо внести изменения в регистрационное досье. Документы также лежат в ведомстве и тщательным образом проверяются и перепроверяются экспертами почти 6-й месяц.

Сегодня мы в рамках ассоциации готовим письма, в том числе в Правительство РФ, для того чтобы упростить процедуру регистрации. На Западе есть практика, когда производитель, уже зарекомендовавший себя в какой-либо области, уведомляет регистрирующие органы о выпуске на рынок нового продукта в декларативной форме, получает разрешение на выпуск этого товара, в процессе его выхода производится выборочный контроль. И это правильно, так как ни один производитель не выпустит на рынок некачественный продукт, из-за которого его разорят исками, а возможно, и посадят.

**– Проблем много. А есть ли в сегодняшней ситуации положительные моменты?**

– Самое главное, что рынок на время немного очистился с уходом некоторых западных производителей, которые поставляли анализаторы закрытого типа (т. е. которые работают только с их тестами), тем самым к нам большими объёмами пошли заказы. С конца марта и буквально за месяц объём производства у нас существенно вырос. Это произошло настолько быстро, что мы стали испытывать беспокойство за наши производственные мощности. Но к счастью, мы имеем возможность достаточно быстро их нарастить, поскольку всё оборудование для производства нашей продукции мы разрабатываем и производим сами.

**– Тесты российского производства, в частности те, которые производит «Биосенсор АН», выдерживают конкуренцию с западной продукцией?**

– Думаю, что да. Отмечу, что по некоторым сенсорным зонами (например, по определению глюкозы в моче) у нас самые чувствительные тесты в мире – 0,6-0,9 ммоль/л. Ни американцы, ни японцы, ни европейские производители не делают таких чувствительных тестов. По остальной продукции, считаю, мы находимся на уровне мировых стандартов.

**– Кто сегодня является потребителями вашей продукции?**

– Основной объём продукции постав-

ляется в клиничко-диагностические лаборатории лечебных и лечебно-профилактических учреждений РФ. При этом многие из них работали и продолжают работать на импортных тест-полосках. Поскольку в лабораториях в своё время были установлены импортные анализаторы мочи из США, Японии, Южной Кореи, Германии и других зарубежных стран, поставка расходного материала к ним тоже шла из этих стран. Когда мы сделали свой анализатор мочи в 2019 году, лаборатории уже были укомплектованы оборудованием, на его замещение отечественным – российскими расходными материалами – соглашались немногие. Сегодня, когда ситуация сильно меняется, к нам поступает много заявок на приобретение отечественной продукции, что, безусловно, радует нас. Стоит отметить, что значительный объём нашей продукции предназначается для самоконтроля людей с сахарным диабетом, заболеваниями мочеполовой системы, проблемами с печенью и другими жизнеугрожающими заболеваниями. На данный момент времени наша продукция представлена на многих маркетплейсах в достаточно широком ассортименте. Мы внимательно следим за отзывами и учим начинающих пользователей методам работы и интерпретации результатов тестирования с нашими быстрыми тестами.

**– Компания выпускает около 50 видов диагностической продукции. Идёт ли сейчас работа по новым направлениям, выпускается ли что-то новое?**

– Вместе с медицинскими и ветеринарными экспресс-диагностическими тестами мы производим и серию тест-полосок для экспресс-анализа воды. Выпускается ряд экспресс-тестов «Биосенсор-Аква» из шести наименований, позволяющих определять в воде pH (кислотность), жёсткость, активный хлор, нитриты, общее растворённое железо и др. Сейчас собираемся расширять ассортимент определяемых параметров.

**– Поделитесь планами на 2022 год.**

– В ближайшее время на этот год нам необходимо максимально быстро наладить логистику по закупке и замене западных комплектующих для продолжения стабильного производства продукции. Также надеемся на реальную государственную поддержку и дальнейшее развитие отечественной медицинской промышленности, чтобы здоровье населения России зависело от нас самих – как залог экономической безопасности нашей с вами страны

# ALEXEY GVOZDEV: “WE HOPE FOR REAL STATE SUPPORT”



**The Research and Production Company Biosensor AN was the first on the Russian market to develop, produce and sell express diagnostic systems that are used for screening studies of human biological fluids in clinical and diagnostic laboratories, medical institutions, and for self-monitoring. Today the company possesses about 50 types of diagnostic products: test strips for qualitative and semi-quantitative analysis of human biological fluids, unique Russian tests for water quality, test strip readers. Biosensor AN activity fully meets the objectives of the state program of import substitution. However, today manufacturers need efficient help from the government to solve this problem. ALEKSEY GVOZDEV, Director of Biosensor AN LLC, told us about the problems the domestic manufacturers face today.**

– *Mr. Gvozdev, how do you assess the development of express diagnostics in Russia today?*

– At the moment, express diagnostics in this country develops by leaps and bounds. This applies to biochemical, chromatographic, electrochemical, optical and other rapid test systems, which is caused not only by the fact that mankind needs to obtain correct qualitative, semi-quantitative or exact quantitative results for analysis of the health of its organism, but also to do this as quickly and easily as possible.

There are already biochemical rapid diagnostic test systems for analysis of human biological fluids, for example, eleven or more parameters can be diagnosed by urine in just one minute. There are immunochromatographic (ICA) test systems that can detect, for example, drug content in the body in minutes. Since the beginning of the pandemic, a variety of rapid tests have been developed and produced in huge quantities to detect and identify this plague of the 21st century. In the Russian Federation alone, more than 20 such rapid diagnostic systems have been developed, registered and are being produced.

– *Today, import substitution is an urgent necessity. How dependent were we on imports in the field of express diagnostics?*

– The reality is that at the moment we are all quite seriously dependent on imports. Consider yourself, where your mobile phone, TV, router, tablet, laptop, etc. were manufactured? The list is very long.

From the beginning of perestroika until now, many areas of science and industry have been neglected or destroyed. As for our field, the lion's share of diagnostic drugs is made up of chemical components and certain

enzymes. The chemical industry, particularly in the field of fine chemicals, was virtually destroyed during perestroika. For example, the glucose determination test uses two enzymes: glucose oxidase and peroxidase, which are not produced in our country at all and we buy them from South Africa. No money has been allocated for biochemistry development. However, I would like to point out that Biosensor AN produces alcohol oxidase independently.

We were the third or fourth country in the world able to do it, but most of our enzymes and other chemistry is imported. Now supplies from Western countries are practically blocked, many producers will have enough stocks to produce their own products for 3 to 6 months. If now the state, for example, represented by the Ministry of Industry and Trade, does not support Russian companies, does not establish a timely supply of “chemistry” and other components, does not establish a logistical chain of parallel imports, many producers will be forced to stop their production and, as a consequence, to close.

In addition, since 2019, together with the company PSC ASTRA, we have registered and put into production the first domestic semi-automatic urine analyzer BIOS-A, which works on biochemical test strips and can determine up to 11 parameters (analytes) of urine, but there is also a problem with components: not enough chips, processors, etc. So, many are waiting for help from the State, by arranging logistics and/or parallel imports as soon as possible. The most acute issue is in components. In terms of production capacity, we are ready to meet almost all of Russia's needs in visual test strips, and more than half of it in instrumental biochemical express diagnostics.



**- Your products are subject to mandatory registration. How is this procedure organized now? And what, in your opinion, needs to be changed in it?**

- At the moment, none of the members of the Association of Russian Clinical Laboratory Diagnostics Manufacturers, of which Biosensor AN is a member, understands why so many barriers are being artificially created that prevent the entry of Russian products on the market. This area is completely over-regulated by the registration and inspection authorities of the Russian Ministry of Health.

For example, through the joint efforts of two domestic manufacturers, a new urine analyzer was created by the company, all the necessary documents for registration were submitted to Roszdravnadzor as early as December 2021, and the registration dossier documents are still being corrected according to the full formalities required. Another example: the already registered analyzer, which has been slightly improved, without any impact on the efficiency and safety of the product, needs to be amended in the registration dossier. The documents are currently at the agency and are being scrutinized and rechecked by experts for almost 6 months already.

Today within the Association we prepare letters, including to the Russian Government, to simplify the registration procedure. In the West, there is a practice when a manufacturer, who has already established itself in some area, notifies the registration authorities about the release of a new product to the market in declarative form, gets a permission to release this product, in the process of its release, a random check is made. And this is the right thing to do, because no manufacturer would put a sub-standard product on the market that could lead to them being sued and possibly imprisoned.

**- There are many problems. Are there any positives in the current situation?**

- Most importantly, the market cleared up for a while with the departure of some Western manufacturers who supplied closed-type analyzers (i.e. which only work with their tests), thus large volumes of orders came to us. Since the end of March and literally in a month, our production volume has significantly increased, it happened so fast that we started to feel anxious about our production capacity. But fortunately, we have the capacity to ramp it up fairly quickly, as we develop and manufacture all the equipment for the production of our products ourselves.

**- Can Russian-made tests, and in particular those produced by Biosensor AN, stand up to competition with Western products?**

- I think so. I would like to point out that in some sensory areas, for example, in determining glucose in urine, we have the most sensitive tests in the world – 0.6–0.9 mmol/l. Neither Americans, Japanese nor European manufacturers make such sensitive tests. As far as other products are concerned, I believe that we are on par with world standards.

**- Who are the consumers of your products today?**

- The main volume of production is supplied to clinical diagnostic laboratories of medical and preventive treatment facilities in the Russian Federation. At the same time many of them worked and still work with imported test strips, because laboratories at one time were equipped with imported urine analyzers from USA, Japan, South Korea, Germany and other foreign countries, supply of consumables to them was also from these countries. When we made our urine analyzer in 2019, laboratories were already staffed with equipment and few agreed to replace it with domestic ones, with Russian consumables. Today, with the situation changing dramatically, we receive many requests to purchase domestic products, which certainly pleases us. It is worth noting that quite a significant volume of our products are intended for self-monitoring of people suffering from diabetes, urogenital diseases, liver problems and other life-threatening illnesses. At the moment our products are available on many marketplaces in a fairly wide range, and we closely monitor feedback and teach novice users how to operate and interpret test results with our quick tests.

**- The company produces around 50 types of diagnostic products. Is there any work being done in new areas, are there any new products being produced?**

- Along with medical and veterinary rapid diagnostic tests, we produce a series of test strips for rapid water analysis. We produce a range of express tests “Biosensor-Aqua” consisting of 6 items allowing to determine pH (acidity), hardness, active chlorine, nitrites, total dissolved iron, etc. in water. Now we are going to expand the range of parameters to be determined.

**- Share your plans for 2022.**

- In the near future for this year we need to set up the logistics for the purchase and replacement of Western components as quickly as possible in order to continue the stable production of our products. We also hope for real state support and further development of the domestic medical industry, so that the health of Russia's population depends on us as the guarantor of our country's economic security.





## ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА ВЫСШЕГО КАЧЕСТВА

**Во** всём мире, и Россия не исключение, сегодня отчётливо прослеживается тренд: здоровью необходимо уделять внимание. Если раньше анализы сдавали исключительно по направлению врача, то сегодня всё большую популярность приобретает селф-трекинг, иными словами, самомониторинг. Люди проверяют гормональный фон, выясняют, каких витаминов не хватает в организме и многое другое. В медицинских лабораториях не иссякает поток посетителей. При этом на конкурентном рынке лабораторных исследований появляются новые успешные игроки. Медицинской лаборатории ООО «ВитаЛаб» из Курска чуть больше года, но всего за год компания многократно расширила спектр исследований и активно развивается не только в Курской области. О том, как эффективно конкурировать с другими игроками отрасли, мы побеседовали с **ОКСАНОЙ ШЕХОВЦОВОЙ**, кандидатом медицинских наук, медицинским директором ООО «ВитаЛаб».

*– Как вы сегодня могли бы охарактеризовать конкурентную среду на рынке медлабораторий в России? Есть федеральные, есть локальные игроки. Как на фоне гигантов не затеряться региональным компаниям?*

– В последнее время, в том числе и на собственном примере, мы начали наблюдать тенденцию перехода пациентов от крупных федеральных медицинских лабораторий к небольшим, но уже хорошо себя зарекомендовавшим лабораториям «на местах», рядом

с домом или работой. У нас, например, гибкий и удобный график и часто действительно индивидуальный подход к каждому пациенту.

Вероятно, это связано с тем, что лабораторные гиганты, существующие на рынке уже несколько десятков лет, в отдельных моментах оказываются несколько негибкими и где-то неповоротливыми к запросам клиентов. Сейчас нам, чьи масштабы пока несопоставимы с лидерами, проще и быстрее вводить новые исследования, реагируя на запросы, подключать сервисы, отзываться



ся на наличие обратной связи. Важно, что большая часть анализов выполняется нами в течение четырёх часов (с момента поступления биоматериала в лабораторию), такими скоростями могут похвастаться далеко не все лаборатории. К слову, нам присылают на исследование биоматериалы и игроки федерального уровня, так как мы делаем всё быстро и качественно. Так что можем с полным правом сказать, что и на «федеральное поле» на рынке исследований мы уже зашли.

Мы можем немедленно отвечать на претензии, просьбы и пожелания пациентов, решать их проблемы в режиме реального времени. Постоянно держим руку на пульсе новинок нашей отрасли, сразу же предлагаем их клиентам.

### **– Какие исследования сегодня наиболее востребованы?**

– Как мы уже отметили, мы расширили спектр исследований – сейчас их свыше 300 наименований. В «ВитаЛаб» мы выполняем гематологические, биохимические, молекулярно-генетические исследования групп крови и резуса, исследования гемостаза. Проводятся исследования по определению мутаций у больных с целью назначения терапии и профилактики онкологических заболеваний. Это направление позволило нам начать сотрудничество со многими онкологическими центрами в разных субъектах России.

Мы начинали деятельность в тот период, когда самым востребованным анализом было выполнение ПЦР-теста на COVID-19, после набрали популярность исследования крови на наличие антител к коронавирусной инфекции. Но это стало только стартом, сейчас мы переориентируемся на те направления, которые актуальны в любой период. И те люди, что изначально приходили к нам, чтобы просто сдать тест на ковид (мы предлагали, пожалуй, самые короткие сроки и доступные цены в регионе, одними из первых выдавали результат на английском языке), стали нашими постоянными клиентами. Теперь они приходят, чтобы, например, сдать кровь, потому что знают: мы сделаем быстро и качественно. И поэтому нас советуют друзьям и знакомым, к нам вновь возвращаются.

Всё это возможно благодаря слаженной работе большой команды: технических специалистов (у нас работает собственный ИТ-отдел, занимающийся в том числе и интеграционными процессами с корпоративными клиентами), врачей, фельдшеров-лаборантов и др. В нашей лаборатории ручной труд минимизирован, а значит, требуются особые навыки в работе со сложной техникой – сотрудники постоянно профессионально совершенствуются, повышают квалификацию, чтобы соответствовать вызовам отрасли.

### **– Сегодня курс на импортозамещение – насущная необходимость. Как данный тренд коснулся «ВитаЛаб»?**



– Действительно, имеющиеся логистические трудности в поставках оборудования и реагентов предлагают лабораторной службе, как и целому ряду других отраслей, обратить свой взгляд на новые рынки, особенно на отечественных и азиатских производителей. Мы не стали исключением и учимся работать иначе, но, безусловно, без потери качества. Напротив, нашли новые точки роста и развиваемся.



В настоящее время наша лаборатория оснащена внушительным парком оборудования. Причём это оборудование технически очень сложное, требует особого подхода в обслуживании и использовании. И мы не стоим на месте. Имея затруднения в поставках реагентов и расходных материалов из Европы, мы обратились к китайским производителям. Нам требуется большое количество реагентов, так как к настоящему моменту мы выполняем свыше 300 наименований исследований и планируем их количество только наращивать, как уже отмечали. Надеемся, что новые поставщики смогут удовлетворить наши высокие требования, так как в поисках альтернативы нам очень важно держать ранее взятую планку качества выполняемых исследований и их сроков.

В тех случаях, когда отдельные уникальные реагенты и расходные материалы, запчасти для оборудования нельзя заменить, нам помогают ранее заключённые долгосрочные контракты и прямые партнёрские отношения с мировыми производителями.

Мы всегда работаем на перспективу, и такая стратегия позволила нам сохранить цены на прежнем уровне, так как мы понимаем важность и необходимость деятельности, которой занимаемся.

### **– На каких клиентов ориентируется лаборатория?**

– Изначально мы начинали работать с физическими лицами: пациенты приходили самостоятельно, а после работало сарафанное радио, нас часто рекомендовали. Сегодня у нас активно расширяется пул корпоративных клиентов. Как вы знаете, многие компании проводили среди своих сотрудников тесты на COVID-19 централизованно, многие обращались и продолжают обращаться именно к нам. Причём перечень исследований уже не ограничивается только этими тестами. Например, сотрудникам общепита, работникам образования необходимо регулярно проходить медицинские обследования, мы можем обеспечить весь необходимый набор (для этого мы запустили направление профосмотров). В регионах у нас активно работают медицинские представители, продающие услуги лаборатории. Мы открыты для всех.

### **– Когда уже сложился пул лояльных клиентов в регионе, есть ли в планах дальнейшее расширение географии лаборатории?**

– Пожалуй, как и любой другой бизнес, мы по-хорошему амбициозны. За год с небольшим нашего существования мы с успехом развиваемся (не без неких терний на старте, но ведь это опыт) и уже представлены практически во всех регионах ЦФО. Мы работаем сами и сотрудничаем с партнёрами в Курске, Белгороде, Орле, Тамбове, Липецке и Воронеже.

В перспективе у нас – «покорить» столицу, Москву. Там уже функционируют два наших медкабинета. Мы хотим зарекомендовать себя как прогрессивная, динамично развивающаяся лаборатория с человеческим лицом и деликатным подходом к каждому пациенту. И работаем над этим, как нам кажется, достаточно успешно.



# LABORATORY WORK OF THE HIGHEST QUALITY

**A**ll over the world, and Russia is no exception, there is a clear trend today: you have to pay attention to your health. If in the past tests were taken only by doctor's referral, today self-tracking, in other words, self-monitoring, is becoming more and more popular. People check their hormone levels, find out what vitamins are missing in the body, and much more. Medical laboratories do not run out of visitors. At the same time new successful "players" appear on the competitive market of laboratory tests. VitaLab LLC medical laboratory from Kursk is just over a year old, but in just one year the company has expanded its range of tests many times and is actively developing not only in the Kursk region. We talked to OKSANA SHEKHOVTSEVA, candidate of medical sciences and medical director of VitaLab LLC, about how to compete effectively with other industry players.

*– How would you characterize the competitive situation on the medical laboratory market in Russia today? There are federal and local ones. Against the backdrop of giants, how can regional companies not get lost?*

– Recently, including our own example, we have begun to observe a trend of patients moving from large federal medical laboratories to small but well-proven laboratories "local", close to home or work. For example, we have a flexible and convenient schedule and often a truly individual approach to each patient.

This is probably due to the fact that laboratory giants that have existed on the



market for decades, at some points are somewhat inflexible and somewhere not flexible to the needs of customers. Now it is easier and faster for us, whose scale is not yet comparable with the leaders, to introduce new tests, respond to requests, connect services, and respond to feedback. It is important that we perform most tests within four hours (from the moment the biomaterial arrives at the laboratory), and not all laboratories can boast such speeds. By the way, biomaterials are also sent to us for analysis by federal "players", because we do everything quickly and with high quality. So we can rightfully say that we

have already entered the “federal area” of the testing market.

We can immediately respond to claims, requests and wishes of patients, solve their problems in real time. We constantly keep our eye on the ball of innovations in our industry and immediately offer them to our clients.

**– What are the most in-demand tests today?**

– As we’ve already mentioned, we’ve expanded the range of tests - now there are more than 300 items. In VitaLab we carry out haematological, biochemical, molecular-genetic tests for blood groups and rhesus, hemostasis tests. Research is carried out to determine mutations in patients for the purpose of prescribing therapy and prevention of cancer. This area allowed us to start cooperation with many cancer centers in different regions of Russia.

We started our activities at a time when the most popular tests were PCR-test for COVID-19, after that blood tests for antibodies to coronavirus infection gained popularity. But that was just the beginning, now we are refocusing on those areas that are relevant in any period. And those people who originally came to us just to take a test for covid (we offered perhaps the shortest terms and most affordable prices in the region, one of the first to give the result in English), have become our regular customers. Now they come to take blood, for example, because they know: we will do it quickly and accurately. And so they recommend us to their friends and acquaintances, and they come back to us again.

All this is possible due to well-coordinated work of a large team: technicians (we have our own IT-department engaged in integration processes with corporate clients), doctors, laboratory assistants, etc. In our laboratory, manual labor is minimized, which means that special skills in working with complex equipment are required - the employees are constantly improving their professional skills to meet the requirements of the industry.

**– Today, import substitution is an urgent necessity. How has this trend affected on VitaLab?**

– Indeed, the existing logistical difficulties in supplying equipment and reagents offer the laboratory service, as well as a number of other industries, to turn their eyes to new markets, especially to domestic and Asian manufacturers. We are no exception and learn to work differently, but certainly without loss of quality. On the contrary, we have found new points of growth and are developing.

Currently our laboratory is equipped with an impressive stock of equipment. And this equipment is technically very complex, requiring a special approach to maintenance and use. And we do not stand still. Having difficulties in supplying reagents and consumables from Europe, we turned to Chinese manufacturers. We need a lot of

reagents, because at the moment we carry out more than 300 types of research and plan to increase their number, as already noted. We hope that new suppliers will be able to meet our high demands, because in the search for an alternative it is very important for us to keep the previously taken level of quality and timing of tests.

In cases when some unique reagents and expendable materials and equipment spare parts cannot be replaced, we are helped by long-term contracts and direct partnership relations with world manufacturers. We always work for the future, and this strategy has allowed us to maintain prices at the same level, as we understand the importance and necessity of the activity we do.

**– What clients does the laboratory focus on?**

– Initially we started working with individuals: patients came on their own, and then there was a word of mouth advertising, we are often recommended. Today we actively expand the pool of corporate clients. As you

know, many companies had their employees tested for COVID-19 in a centralized way, and many of them applied and keep applying to us. And the list of research is no longer limited to these tests. For example, catering employees and educators need to undergo regular medical check-ups, and we can provide all the necessary tests (for this purpose we have launched a preventive medical examination program). In the regions we have active medical representatives who sell laboratory services. We are open to everyone.



**– When the pool of loyal customers in the region has already been formed, are there any plans to further expand the geography of the laboratories?**

– Perhaps, like any other business, we are ambitious in a good way. In a year and a half of our existence we are successfully developing (not without some problems at the start, but it's an experience), and are already represented in almost all the regions of the Central Federal District. We work ourselves and cooperate with partners in Kursk, Belgorod, Orel, Tambov, Lipetsk and Voronezh.

In the future we have Moscow. We already have two medical offices there. We want to establish ourselves as a progressive, dynamic development laboratory with a human face and a sensitive approach to each patient. And we are working on it, as it seems to us, quite successfully.



## НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФИРМА «ФЛАВИТ»: БОЛЕЗНЬ НЕ НАДО ЗАПУСКАТЬ, НО ЛУЧШЕ – НЕ ДОПУСКАТЬ!

Специалисты научно-производственной фирмы «Флавит» в сотрудничестве с ведущими учёными подмосковного наукограда Пущино добиваются отличных результатов в борьбе с последствиями «чумы XXI века» – пандемии COVID-19. Специалистами разработан ряд препаратов на основе дигидрокверцетина, которые помогают людям преодолевать опасные последствия тяжёлых заболеваний.

Надёжного лекарства от коронавируса пока нет и, наверное, не будет. По рекомендациям врачей заболевание лечат «старыми добрыми» антибиотиками. Они могут справиться с вирусом, но попутно вредят организму негативным побочным воздействием. Кроме того, у многих переболевших наблюдаются осложнения, среди которых врачи отмечают ухудшение работы сердечно-сосудистой системы.

В мире давно известно замечательное профилактическое природное средство из лиственницы – дигидрокверцетин. Его применяют при атеросклерозе, ишемической болезни сердца, инфарктах, инсультах, сердечной недостаточности, аритмии, гипертонии и т. д. Не понаслышке знают о нём больные сахарным диабетом второго типа. Дигидрокверцетин, известный как мощный натуральный антиоксидант, повышает устойчивость организма, помогает ему самому справиться с проблемой.

Строение дигидрокверцетина и его сильные внутримолекулярные водородные связи позволили ему проявить эффективную противовирусную активность как для профилактики, так и во время самой пандемии.

Для сохранения свойств вещества необходимы уникальные технологии. ЗАО «Флавит» из наукограда Пущино, известного в сфере биотехнологий и медицинских разработок, более 15 лет производит продукты на основе дигидрокверцетина. Здесь производят дигидрокверцетин высокой очистки для эффективных БАДов, пребиотик арабиногалактан, лиственничное масло и препараты на их основе. Предприятие работает в тесном сотрудничестве с Институтом биологического приборостроения РАН, а также и с другими институтами наукограда.

В 2005 году Институт биологического приборостроения РАН получил на Конкурсе

русских инноваций главный приз за создание комплексной технологии переработки лиственницы. С помощью этой технологии и получают дигидрокверцетин.

Технология была создана на предприятии, из которого выросла известная ныне научно-производственная фирма «Флавит». Разработка уникальна тем, что позволяет получать продукцию высокой степени очистки и сохраняет природную клеточную структуру.

– Продукцию по долгосрочным договорам мы поставляем в Москву, Московскую область, Санкт-Петербург, Владивосток, другие российские города. У нас также есть представители в Казахстане, Евросоюзе, Великобритании, США. Клиенты давно оценили нашу технологию, в которой не используются высокотоксичные растворители. Производство полностью автоматизировано, для него разработано программное обеспечение, с помощью которого контролируются все его этапы. В конечном итоге перечисленные факторы способствуют получению высококачественного и, особо отмечу, нативного продукта. Экстракция не влияет на его клеточное строение, оно остаётся таким же, каким было в природе, – комментирует и.о. генерального директора фирмы «Флавит» Заикин Валерий Георгиевич, – а для удобства потребителей в России, с июня 2022 года мы разместим наши продукты с бесплатной доставкой на российских маркетплейсах.

**Больше информации о дигидрокверцетине – на сайте производителя:  
[www.npf-flavit.ru](http://www.npf-flavit.ru)**



**ДИГИДРОКВЕРЦЕТИН НАХОДИТ ШИРОКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ, КОСМЕТИЧЕСКОЙ, ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ. ПРЕБИОТИК**

**АРАБИНОГАЛАКТАН ОБЛАДАЕТ БАКТЕРИЦИДНЫМИ СВОЙСТВАМИ, ЕГО ИСПОЛЬЗУЮТ КАК КОНСЕРВИРУЮЩУЮ ДОБАВКУ В ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ПРОДУКТАХ ПИТАНИЯ, В ИЗДЕЛИЯХ МОЛОЧНОЙ, ХЛЕБОПЕКАРНОЙ, КОНДИТЕРСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.**

**ЛИСТВЕННИЧНОЕ МАСЛО СОДЕРЖИТ БИОФЛАВОНОИДЫ, СМОЛЯНЫЕ КИСЛОТЫ, ФИТОНЦИДЫ, ЭФИРОМАСЛИЧНЫЕ ФРАКЦИИ И 5-6% ДИГИДРОКВЕРЦЕТИНА. ЕГО ПРИМЕНЯЮТ В КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИХ ПРЕПАРАТАХ И СРЕДСТВАХ ГИГИЕНЫ.**

ЗАО «НПФ «ФЛАВИТ», Россия, МО, г. Пущино  
e-mail: [info@npf-flavit.ru](mailto:info@npf-flavit.ru), сайт: [www.npf-flavit.ru](http://www.npf-flavit.ru). Тел.: +7 (495) 2-111-505

## FLAVIT RESEARCH AND PRODUCTION COMPANY: THE DISEASE SHOULD NOT BE NEGLECTED, BUT IT IS BETTER TO PREVENT IT!

**Specialists of the Research and Production Firm Flavit in cooperation with leading scientists of Pushchino near Moscow achieve excellent results in the fight against the consequences of the «plague of the XXI century» – COVID-19 pandemic. Specialists have developed a number of drugs based on dihydroquercetin, which help people overcome the dangerous consequences of serious illnesses.**



There is no reliable cure for coronavirus yet, and probably never will be. According to doctors' recommendations, the disease is treated with «old times» antibiotics. They can cope with the virus, but have a negative side effect on the body. In addition, many people who have contracted the disease have complications, among which doctors note the deterioration of the cardiovascular system.

The world has long known a wonderful preventive natural product from larch – Dihydroquercetin. It is used for atherosclerosis, coronary heart disease, heart attacks, strokes, heart failure, arrhythmias, atherosclerosis, hypertension, atherosclerosis, etc. Patients with type 2 diabetes know about it by heart. Dihydroquercetin, known as a powerful natural antioxidant, increases the body's resistance and helps it cope with the problem itself.

The structure of dihydroquercetin and its strong intramolecular hydrogen bonds allowed it to show effective antiviral activity both for prevention and during the pandemic.

Unique technologies are needed to preserve the substance's properties. Flavit CJSC from Pushchino, a science city famous in the field of biotechnology and medical developments, has been manufacturing products based on dihydroquercetin for over 15 years. It produces high-purity dihydroquercetin for effective dietary supplements, prebiotic arabinogalactan, larch oil and preparations based on them. The enterprise works in close cooperation with the Institute of Biological Instrumentation of the Russian Academy of Sciences, as well as with other institutes of the science city.

In 2005, the Institute of Biological Instrumentation of the Russian Academy of Sciences received the grand prize at the Contest of Russian Innovations for the creation of a complex technology for

processing larch. This technology is used to produce dihydroquercetin.

The technology was created at the enterprise, from which the now famous research and production firm Flavit grew. The development is unique in that it allows to obtain products of high purity and preserves the natural cell structure.

– We supply our products under long-term contracts to Moscow, the Moscow Region, St. Petersburg, Vladivostok, and other Russian cities. We also have representatives in Kazakhstan, the European Union, Great Britain and the USA. Customers have long appreciated our technology, which does not use highly toxic solvents. Moreover, we have managed to increase ethanol regeneration significantly – its losses do not exceed 10%. The extraction process is carried out by vacuum-pulse method at a temperature no higher than 40 °C. The production is fully automated, it has developed software, which controls all its stages. In the end all these factors contribute to obtaining a high-quality and, I would like to emphasize, native product. Extraction does not affect its cellular structure, it remains the same as it was in nature – comments Valery Zaikin, General Director of Flavit, – and for the convenience of consumers in Russia, since June 2022, we will place our products with free delivery on Russian marketplace.

**For more information  
about Dihydroquercetin, visit the  
manufacturer's website: [www.npf-flavit.ru](http://www.npf-flavit.ru)**

**DIHYDROQUERCETIN**  
IS WIDELY USED IN THE  
PHARMACEUTICAL, COS-  
METIC, FOOD INDUSTRY  
AND AGRICULTURE.

**THE PREBIOTIC ARABI-  
NOGALACTAN** HAS BAC-  
TERICIDAL PROPERTIES;  
IT IS USED AS A PRE-  
SERVATIVE ADDITIVE IN  
FUNCTIONAL FOODS, IN  
PRODUCTS OF THE DAIRY,  
BAKERY AND CONFECTIONARY INDUSTRIES.

**LARCH OIL** CONTAINS  
BIOFLAVONOIDS, RESIN  
ACIDS, PHYTONCIDES,  
ESSENTIAL OIL FRACTIONS  
AND 5–6% DIHYDRO-  
QUERCETIN. IT IS USED IN  
COSMETIC PREPARATIONS  
AND HYGIENE PRODUCTS

FLAVIT, Pushchino, Moscow region, Russia.

e-mail: [info@npf-flavit.ru](mailto:info@npf-flavit.ru), web-site: [www.npf-flavit.ru](http://www.npf-flavit.ru) Tel.: +7 (495) 2-111-505



## «ГЕМОТЕСТ»

РАЗВИВАЕТ НАВЫКИ  
ГЛАВНЫХ ВРАЧЕЙ,  
МЕДСЕСТЁР  
И СТАРШИХ  
АДМИНИСТРАТОРОВ

**«Гемотест» проводит масштабную обучающую программу «Школа руководителей «Гемотест» для старшего медицинского и управленческого персонала в собственных лабораторных отделениях России и стран СНГ. Сотрудники компании развивают профессиональные и личные компетенции для повышения эффективности работы.**

В «Школе руководителей» участвует более 300 сотрудников: это главные врачи, главные и старшие медицинские сестры, старшие администраторы. Для них подготовлены дистанционные курсы, обучающие вебинары от внутреннего учебного центра и партнёров компании, а также тренинговые программы.

Обучение разделено на четыре вектора знаний и навыков. Первый посвящён медицинскому направлению с погружением в особенности лабораторных исследований, преаналитического этапа.

Второй вектор развития направлен непосредственно на функционал сотрудников: на пациентоориентированный сервис, управление продажами, работу с правилами охраны труда. Этот этап обучения позволит руководящему составу выполнять ежедневные задачи на высочайшем уровне.

Третий вектор – это навыки управления, в том числе развитие лидерских качеств и навыков профессиональных коммуникаций.

Наконец, в рамках четвёртого направления сотрудники компании повышают личную эффективность. Саморегуляция, управление временем, профилактика и решение конфликтов, эмоциональный интеллект – всё это позволит найти и обеспечить гармонию в личной и профессиональной среде.

Проект «Школа руководителей» стартовал в марте, и в настоящий момент компания подвела итоги первых трёх месяцев обучения: рассчитала успеваемость каждого участника и наградила самых успешных сотрудников.



### «ГЕМОТЕСТ» ОРГАНИЗОВАЛ ДЛЯ ВРАЧЕЙ КОНФЕРЕНЦИЮ НА СЕВЕРНОМ КАВКАЗЕ

Лаборатория «Гемотест» выступила одним из организаторов двух научно-практических конференций для врачей на Северном Кавказе. Первое мероприятие – на тему современных вспомогательных репродуктивных технологий (ВРТ) – состоялось 19 мая в Нальчике. На второй конференции, которая прошла 20 мая во Владикавказе, обсудили вопросы лечения и реабилитации больных COVID-19.

Конференцию «Современные возможности ВРТ. Как повысить шансы на успех» провёл медицинский факультет Кабардино-Балкарского государственного университета (КБГУ) совместно с лабораторией «Гемотест», Международным центром репродуктивной медицины в Санкт-Петербурге и ЛДЦ «Элифия».

Акушеры-гинекологи и репродуктологи узнали о возможностях «Гемотеста» в области ВРТ благодаря докладу Зухры Узденовой, доктора медицинских наук, профессора кафедр детских болезней, акушерства и гинекологии медицинского факультета КБГУ. Зухра Хаджимуратовна активно сотрудничает с подразделением лаборатории на Кавказе и рассказала о крайне важном исследовании при планировании и ведении беременности – о кариотипировании.

С помощью кариотипирования врачи могут оценить индивидуальный набор хромосом партнёров, обнаружить генетические особенности и аномалии. Анализ помогает установить причины бесплодия

и невынашивания, выбрать оптимальную тактику планирования и ведения беременности, в том числе по программе ЭКО, а также оценить риск рождения ребёнка с хромосомной патологией.

Конференция во Владикавказе была посвящена актуальной теме «Оказание медицинской помощи при лечении и реабилитации больных COVID-19. Проблемы. Пути решения». Мероприятие прошло в Северо-Осетинской государственной медицинской академии на высшем уровне: с участием Александра Реутова, заместителя председателя Правительства Республики Северная Осетия – Алания, Ольги Давыдовой, руководителя территориального органа Росздравнадзора, и Сослана Тебиева, министра здравоохранения РСО-Алания. Спикеры представили доклады о решении проблем с беременностью, ЖКТ, иммунитетом, сепсисом на фоне COVID-19, разобрали вопросы вакцинации и организации медицинской помощи населению.

«В эпоху пандемии COVID-19 «Гемотест» стал ключевым партнёром государственной и частной медицины в борьбе с новым заболеванием. Как эксперт в этом направлении, компания видит свою цель в популяризации накопленных у врачей знаний и опыта и потому принимает активное участие в организации научно-практических конференций», – говорит Анна Хубулова, кандидат медицинских наук, директор ООО «Гемотест Кавказ».

**Источник: по материалам <https://gemotest.ru/news/>**

# GEMOTEST

## DEVELOPS SKILLS OF CHIEF PHYSICIANS, NURSES AND SENIOR ADMINISTRATORS

**Gemotest conducts a large-scale training program “Gemotest Management School” for senior medical and managerial staff in its own laboratory departments in Russia and the CIS. The company’s employees develop professional and personal competencies to improve their efficiency of work.**



More than 300 employees participate in the “Gemotest Management School” – these are chief physicians, head and senior nurses, senior administrators. Distance courses, training webinars from the internal training center and the company’s partners, as well as training programs have been prepared for them.

Training is divided into 4 vectors of knowledge and skills. The first one is devoted to medical direction with immersion in peculiarities of laboratory research, pre-analytical stage. The second vector is aimed directly at the functionality of the staff: patient-oriented service, sales management, work with the rules of health and safety. This phase of training will allow the management staff to perform daily tasks at the highest level.

The third vector is management skills, including the development of leadership and professional communication skills. Finally, in the fourth vector, the company’s employees improve personal effectiveness. Self-regulation, time management, conflict prevention and resolution, emotional intelligence – all this will help to find and ensure harmony in the personal and professional environment.

The “Gemotest Management School” project started in March, and now the company has summarized the first three months of training: calculated the progress of each participant and awarded the most successful employees.

### GEMOTEST ORGANIZED CONFERENCES FOR DOCTORS IN THE NORTH CAUCASUS

Gemotest Laboratory was one of the organizers of two scientific conferences for doctors in the North Caucasus. The first event, on modern assisted reproductive technologies (ART), was held on May 19 in Nalchik. The second conference, held on May 20 in Vladikavkaz, discussed the treatment and rehabilitation of COVID-19 patients.

The conference “Modern possibilities of ART. How to Increase the Chances of Success” was held by the Medical Faculty of Kabardino-Balkarian State University together with Gemotest Laboratory, the International Center for Reproductive Medicine in St. Petersburg and Elifia (Elifiya) Medical and Diagnostic Center.

Obstetricians-gynecologists and reproductive specialists found out about possibilities of Gemotest in the field of ART thanks to the report of Zuhra Uzdenova, Doctor of Medicine, Professor, Department of Childhood Diseases, Obstetrics and Gynecology of the medical faculty of Kabardino-Balkarian State University. Zuhra Uzdenova is actively collaborating with the Caucasus division of the laboratory, and talked about a very important study in pregnancy planning and management – karyotyping.

Karyotyping allows doctors to evaluate partner’s individual chromosome sets, and to detect genetic peculiarities and abnormalities. The analysis helps establish the causes of

infertility and miscarriage, choose the best tactics for planning and managing pregnancy, including In Vitro Fertilization, and assess the risk of having a child with chromosomal abnormalities.

The conference in Vladikavkaz was devoted to an actual topic: “Medical care in treatment and rehabilitation of patients with COVID-19. problems. Ways of decision”. The event was held at the North-Ossetian State Medical Academy at the highest level: with the participation of Alexander Reutov, Deputy Chairman of the Government of the Republic of North Ossetia-Alania, Olga Davydova, head of the territorial body of Roszdravnadzor, and Soslan Tebiev, Minister of Health of RNO-Alania. The speakers presented reports on solving problems with pregnancy, gastrointestinal tract, immunity, COVID-19 sepsis, and addressed issues of vaccination and organization of medical care for the population.

“In the era of the COVID-19 pandemic, Gemotest has become a key partner of public and private medicine in the fight against the new disease. As an expert in this direction, the company sees its goal in popularizing the knowledge and experience accumulated by doctors and therefore takes an active part in the organization of scientific and practical conferences,” says Anna Khubulova, candidate of medical sciences director of Gemotest Caucasus LLC.

**Source:**  
based on <https://gemotest.ru/news/>



**ДОСТУПНОСТЬ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ –**  
ВАЖНЕЙШЕЕ УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
КАЧЕСТВА И ЭФФЕКТИВНОСТИ  
МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ

**На** фоне сложной геополитической и экономической обстановки фармацевтика и медицина переживают качественную трансформацию. Сильнейшие изменения происходят и внутри, и снаружи. Отката назад не будет, а будет движение вперёд. О том, как курс на импортозамещение повлияет на развитие отрасли и что должно оставаться во главе угла, председатель редакционного совета «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» ВАДИМ ВИНОКУРОВ поинтересовался у научного руководителя ФГБНУ «Национальный НИИ общественного здоровья имени Н. А. Семашко», академика РАН РАМИЛА ХАБРИЕВА.

**– Сегодня наша жизнь разделилась на жизнь до 24 февраля и после. Какие цели и задачи стоят сегодня на повестке дня?**

– Действительно. Сейчас есть очень много важных и актуальных тем. Мы не в полной мере закончили восстановление системы здравоохранения после COVID-19, как получили новые вызовы. Пандемия отразилась и на оказании плановой медицинской помощи, пока она не в тех объёмах, какие нужны. По ряду важнейших направлений снизилась ранняя выявляемость. Кроме того, была зафиксирована избыточная смертность. А сейчас, помимо этого, встаёт целый блок вопросов, связанных с усложнением обеспечения лекарствами и медицинскими изделиями, расходными материалами для диагностических служб и т. д. Безусловно, мы каждый раз пытаемся это компенсировать, вводя программы поддержки бизнеса, импортозамещения. Но этого недостаточно.

В последние годы был сделан существенный крен на развитие высокотехнологических видов помощи, при этом в рамках оптимизации систем здравоохранения существенно пострадало первичное звено здравоохранения, ушли из поля зрения и стали неприоритетными профилактические программы.

Считаю, что необходимо сделать чёткий анализ того, какие из направлений сферы охраны здоровья оказались в большей степени подвержены негативным влияниям и какие меры могли бы помочь их восстановить, чтобы в дальнейшем обеспечить устойчивость системы здравоохранения. Нужен чёткий план действий, где будут расставлены акценты с точки зрения сохранения общественного здоровья.

В фармацевтической отрасли принципиальным должно оставаться требование по эффективности и безопасности препаратов для населения. Брак в работе может отразиться на миллионах людей, принимающих медпрепараты или получающих лечение и т. д. И поэтому степень добросовестного, ответственного отношения к работе, к пациентам высока.

Любое решение необходимо взвешивать, исходя из соотношения «риск – польза». Фармацевтическая отрасль действительно зарегулирована. Многие требования сегодня можно считать избыточными, ими можно пренебречь. Участники рынка жалуются, что каждый раз при любом изменении

в нормативной документации приходится перестраивать бизнес-процессы или ждать. Так, изменения, например, в регистрационном досье – процесс, растянутый во времени и дорогостоящий. Только для внесения изменений во вторичную упаковку нужно оплатить госпошлину порядка полумиллиона рублей. Считаю, что от таких согласований нужно избавляться.

Более того, в условиях COVID-19 в оперативном «ручном» режиме принимались те или иные регуляторные решения, которые были не в ущерб качеству. Те меры, которые были апробированы за время пандемии на достаточно большой номенклатуре препаратов, доказали свою эффективность. Импортозамещение помогло не допустить дефектуры по тем или иным позициям. Эту работу необходимо продолжать, вот только перечень препаратов всё время будет лавировать.

В вопросах регуляторики должна быть определённая гибкость, нельзя следовать шаблонно. Но все, кто связан с вопросами лекарственного обеспечения населения, с вопросами здоровья, должны строго следовать главному правилу медицинской этики: не навреди!

**– Почему мы для всех строим одинаковые правила: для недружественных и дружественных стран и для своих родных производителей? Может, нам стоит сделать дифференцированный подход: для наших – попроще, для дружественных стран – один, а для недружественных – совсем иной, сложный? Оправдан ли такой подход? Или он всё-таки ошибочный?**

– Государство должно действовать в интересах пациентов. Расставлять приоритеты в лекарственном обеспечении нужно независимо от того, кто является поставщиком этих препаратов и кто их регистрирует. Должны быть равные для всех условия.

**– В нынешних условиях правительство пошло на такие меры, достаточно экстраординарные: допускается оборот лекарств в оригинальной упаковке по специальному разрешению, если возникает дефицит на рынке. То есть мы видим, что правительство пытается подстраховаться, чтобы была оперативная возможность ре-**

**шить вопрос доступности тех или иных препаратов.**

– Когда речь идёт о разрешении параллельного импорта, требования по качеству будут жёстко соблюдаться. Если мы разрешаем параллельный импорт препаратов, зная, какие процедуры регистрации они прошли и какие требования страна устанавливает для ввоза на свою территорию, то мы обеспечиваем гарантию качества этих препаратов. Это принципиально важно.

**– В фармацевтике параллельный импорт возможен, только если это оборот в оригинальной упаковке. Периодически раздаются более радикальные лозунги, из серии: «Давайте признаем все лекарства Евросоюза, или все лекарства Индии, или какую-то группу лекарств» (например, онкопрепаратов). Это возможно в нынешней ситуации? Или всё-таки мы уже достигли такого состояния рынка, где есть сложившиеся требования, и мы всё равно будем ими руководствоваться?**

– В начале 90-х годов мы такое решение принимали, но наша фармацевтика была совсем на другом уровне, нежели сейчас. Тогда нужно было насытить рынок и обеспечить лекарственными средствами население страны. Это была вынужденная мера. Такое решение принимать сейчас абсолютно неразумно. Если предположим такое решение, то собственные отечественные производители окажутся в невыгодном положении.

Все принимаемые меры, с одной стороны, обеспечивают эффективность, безопасность и качество препаратов для населения, с другой – это поддержка собственного производства. Это мировая практика.

**– Если посмотреть на экспорт лекарственных препаратов, то регион, куда больше всего поступает медикаментов из нашей страны, – это Средняя Азия. Можем ли мы с этими странами поделиться опытом и помочь создать им систему контроля-качества лекарственных средств?**

– Мы сейчас в определённой степени отказались от своей регуляторики в рамках соглашения с ЕАЭС. Если пропагандировать какие-то регуляторные требования, то это будут требования ЕАЭС; мне кажется, что



им это будет легче принимать с учётом гармонизации регуляторики конкретной отдельной страны.

**– Какие первоочередные меры вы видите, которые необходимы здесь и сейчас с точки зрения обеспечения лекарственных средств? Что уже сделано, а что только предстоит?**

– Считаю, что полностью воспроизводить у себя регуляторику, которая сформировалась под влиянием FDA, ЕМА и японского регулятора, с такими же сроками, оплатами и требованиями ни к чему. Если бы мы, как американские, европейские и японские компании, могли спокойно выходить на другие рынки с нашей продукцией, то это было бы понятно.

Но у России свой путь в развитии внутренней регуляторики. Она уже сформирована и является оптимальной. Мы достаточно долго и взвешенно принимали решение о введении требований GMP, мне кажется, что все разумные сроки были в этом вопросе соблюдены. Хотя порой мы слышали упреки от наших производителей, что требования жёсткие. Поэтому, когда появилась возможность для создания приоритетов для отечественных производителей, такие программы начали разрабатываться и внедряться.

Сейчас, обернувшись назад, жалею, что было принято решение по раздаче функций по регуляторике разным ведомствам.

Всё-таки вариант, когда Росздравнадзор отвечал за все вопросы фармацевтической отрасли в единственном числе, был абсолютно правильным.

Участники фармрынка отмечают, что межведомственные согласования слишком зарегулированы и затянута, потому что у каждого ведомства свои планы и свой KPI; все стараются пожестче закрутить, и это на пользу не идёт.

Однако, на мой взгляд, на госслужбе сформировалась боязнь принимать решения. Есть ситуации, а сейчас именно такая, которые требуют оперативного принятия решений, и этого не нужно бояться. Главное – обеспечить население качественными, эффективными и безопасными лекарствами, доступными по цене и фактически. А какими средствами эта цель достигается – пациентам неважно.

**– Говоря о пациентах: что необходимо сделать для восстановления системы профилактики заболеваний?**

– В течение последних лет мы видим снижение реальных доходов населения. Для существенной доли населения лекарства не могут быть приоритетом, так как для них главное – выжить, а лечиться по мере необходимости, не говоря уже о профилактике болезней. Это серьёзная проблема – проблема финансовой доступности лекарственной терапии, особенно на амбулаторном этапе.

Думаю, сейчас пришло время поднять вопрос в отношении всеобщего лекарственного обеспечения при амбулаторном лечении или лекарственного возмещения. Идея заключается в том, чтобы люди, нуждающиеся в медикаментозной поддержке при амбулаторном лечении, получали лекарства с определённой льготой. Это позволит повысить доступность препаратов для существенной доли населения, для которой сейчас она ограничена. Тем более что положительный опыт есть в Кировской области, его необходимо тестировать на большем количестве регионов, а затем уже вводить по всей стране.

Раньше у многих были опасения, что при взрывном спросе на медикаменты будет сложно учесть, например, тех, кто имеет право на льготы. Но сейчас у нас есть электронные амбулаторные карты, истории болезни, регистры пациентов, реестры выписанных рецептов. Наконец, аптечные учреждения соединены в единую информационную сеть, внедрена система маркировки.

Конечно, мне могут возразить: «Мы сейчас и так ограничены в средствах, эта идея несвоевременна!» Безусловно, внедрение этого механизма потребует затрат, но эти вложения дадут видимые результаты. Сегодня мы можем смело говорить о том, что при внедрении системы лекарственного возмещения будут чёткий учёт, обоснованность выписок и контроль за тем, как всё это будет происходить.

**– Говорят, что эта программа дорогостоящая. Кто будет её финансировать?**

– Финансирование должно осуществляться как из федерального, так и из регионального бюджета. Пропорцию ещё предстоит рассчитать.

Я всегда говорю: до того, как будем оценивать стоимость любой программы, давайте проведём исследование, сделаем пилотный проект. Для начала нужно вводить по отдельным нозологиям, самым распространённым: сердечно-сосудистым или эндокринным заболеваниям. Таким образом, мы сможем внедрить этот механизм поэтапно, учитывая на каждой новой стадии опыт предыдущих, да и население должно понять, как это работает, и привыкнуть.

Первый шаг в этом направлении уже сделан. Принято решение о том, чтобы свести льготников в один реестр: это позволит понять их потребность в лекарственных препаратах. Но в целом единственным критерием при определении необходимости и правомерности назначения человеку льготного рецепта должно быть его состояние здоровья. А уровень компенсации и возмещения может определяться материальным положением, наличием инвалидности и другими факторами. Будет целесообразно установить категории населения, чтобы понять, кому и при каких заболеваниях должен возмещаться тот или иной процент стоимости лекарств. При этом благодаря внедрению маркировки обоснованность выписки может легко проверить машина.

**– Что необходимо сделать, на ваш взгляд, чтобы система Семашко в нашей стране реализовывалась в полном объёме?**

– Потенциал у системы Н. А. Семашко огромный. Сегодня мы делаем акцент на оказании медицинской помощи, на лечении, забывая о формировании здоровья, его сохранении, профилактике. Медицинская помощь должна быть ближе к работающим людям, да и к населению в целом. В первую очередь она должна быть доступной, качественной, квалифицированной. Опыт Москвы показывает, что это возможно. В столице диспансеризацию и вакцинацию проводят в парках и торговых центрах. Это удобно и работает.

К сожалению, мы до сих пор оцениваем успехи медицины по показателям нездоровья: смертность, заболеваемость и т. д. А нам нужны показатели здоровья: их нужно оценивать, чтобы минимизировать факторы риска и их воздействие, с учётом географических и экологических особенностей регионов страны.

Мы мало говорим о том, чего достигли в сохранении здоровья населения, его укреплении, увеличении доступности медицинской и лекарственной помощи. Вот

что должно быть в приоритете. Кроме того, необходима пропаганда здорового образа жизни, и вся эта работа должна вестись планомерно, целенаправленно и самими разными способами.

Несмотря на весь предыдущий опыт и успехи, я нахожусь в начале пути. Самое

главное в жизни ещё только должно случиться. Такое состояние предчувствия новых достижений. Это задаёт хороший импульс для развития, когда всё время видишь перспективы, ставишь новые цели и с большим интересом берёшься за их реализацию.



Более 30 лет Рамил Хабриев вносит свой вклад в укрепление здоровья нации.

Начинал в Казани, там в 1989 году был назначен

министром здравоохранения Татарстана, позднее переведён на службу в Москву. Институты, академии, ведомства, министерства – яркие фрагменты большого пути, связанные одной самой важной темой: здоровья.

Научный руководитель ФГБНУ «Национальный научно-исследовательский институт общественного здоровья имени Н. А. Семашко» Рамил Хабриев награждён орденом «За заслуги перед Отечеством» III степени и орденом «За заслуги перед Отечеством» IV степени. Удостоен Премии и Почётной грамоты Правительства РФ, Благодарности Президента РФ.

# AVAILABILITY OF MEDICINES IS THE MOST IMPORTANT CONDITION TO ENSURE THE QUALITY AND EFFICIENCY OF MEDICAL CARE



**D**ue to the difficult geopolitical and economic situation, pharmacy and medicine are undergoing a qualitative transformation. Strong changes are taking place both internally and externally. There will be no turning back, but forward movement. Vadim Vinokurov, Chairman of the Editorial Board of BUSINESS-DIALOG MEDIA, asked RAMIL KHABRIEV, Academician of the Russian Academy of Sciences, Scientific Director of the N.A. Semashko National Research Institute of Public Health, about the impact of import substitution on the development of the industry and what should remain at the forefront.

– *Today our life is divided into life before February 24 and after. What goals and objectives are on the agenda today?*

– Indeed. There are so many important and relevant topics right now. We haven't fully finished rebuilding the health care system after COVID-19 as we've received new challenges. The pandemic has also affected the provision of planned medical care, while it is not in the volumes we need. Early detection has declined in a number of critical areas. In addition, there was an excessive mortality rate. And now, on top of that, we have a whole range of issues related to the complication of the provision of medicines and medical devices, consumables for diagnostic services, and so on. Of course, every time we try to compensate for this by introducing programs to support business and import substitution. But this is not enough.

In recent years there has been a significant focus on the development of high-tech care, while primary health care has suffered significantly as part of the optimization of health systems, and prevention programs have fallen out of favour and become a non-priority.

I believe it is necessary to make a clear analysis of which areas of health care have been most negatively affected and what measures could help to restore them, in order to ensure the sustainability of the health care system in the future. We need a clear plan of action, which will set the accents from the point of view of preserving public health.

In the pharmaceutical industry, the requirement for efficacy and safety of drugs for the public must remain principal. Mistakes in work can affect millions of people who take medications or receive treatment, etc. And that is why the degree of conscientious, responsible attitude towards work and patients is high.

Every decision has to be weighed against the risk-benefit ratio. The pharmaceutical industry is really over-regulated. Many requirements today can be considered excessive and can be neglected. Market players complain that every time there is a change in regulatory documentation, you have to restructure your business processes or wait. Thus, changes, for example, in the registration dossier is a time-consuming and costly process. Just to make changes to the secondary packaging you have to pay a state duty of about half a million rubles. I believe that such approvals should be gotten rid of.

Moreover, under COVID-19, certain regulatory decisions were made promptly in a "manual" mode, which was not to the detriment of quality. Those measures, which were tested during the pandemic on a fairly large range of medications, proved their effectiveness. Import substitution helped to prevent defects in certain items. This work needs to be continued, but the list of drugs will keep fluctuating.

There has to be a certain flexibility in regulatory issues; you can't follow a template. But everyone involved in issues of medicine and health care must strictly follow the main rule of medical ethics: do no harm.

– *Why do we set the same rules for everyone: for unfriendly and friendly countries and for our own native producers? Maybe we should have a differentiated approach: a simpler approach for domestic producers, one for friendly countries, and a very different, more complicated approach for unfriendly ones? Is this approach justified? Or is it wrong?*

– The state must act in the interests of patients. We have to prioritize drug provision, regardless of who is the supplier of these drugs and who registers them. There should be a level playing field for everyone.

– *In the current environment, the government has taken quite extraordinary measures: it allows the circulation of medications in original packaging by special permission, if there is a shortage in the market. That is, we can see that the government is trying to insure itself, so that there is a quick way to solve the issue of availability of certain medications.*

– When it comes to allowing parallel imports, the quality requirements will be strictly enforced. If we allow the parallel import of medications, knowing what registration procedures they went through and what requirements the country sets for importing them into its territory, then we provide a guarantee of the quality of these medications. It is fundamentally important.

– *In pharmaceuticals, parallel import is possible only if it is a turnover in the original packaging. From time to time more radical slogans are heard, such as: "Let's*

*recognize all EU medications, or all Indian ones, or a certain group of medications" (for example, cancer medications). Is that possible in the current situation? Or have we already reached a point in the market where we have established requirements, and we will be guided by them?*

– We made such a decision in the early 90s, but our pharmaceutical industry was at a completely different level than it is now. Back then we had to saturate the market and provide medications to the country's population. It was a forced measure. It is absolutely unreasonable to make such a decision now. If we assume such a decision, our own domestic manufacturers will be at a disadvantage.

All measures taken, on the one hand, ensure the effectiveness, safety and quality of medicines for the population, on the other hand, this is support for domestic manufacturers. This is world practice.

– *If you look at the export of pharmaceuticals, the region where most of the medicines from our country go is Central Asia. Can we share experience with these countries and help them create a quality control system for medicines?*

– We have now to a certain extent abandoned our regulatory system as part of the agreement with the Eurasian Economic Union. If you advocate any regulatory requirements, it would be the requirements of the EEU, it seems to me that it would be easier for them to accept it, taking into account the harmonization of the regulatory framework of a particular country.

– *What priority measures do you see? What needs to be done here and now in terms of providing medicines? What has already been done, and what is yet to come?*

– I don't think there's any need to completely reproduce the regulatory system that was formed under the influence of the FDA, EMA, and the Japanese regulator, with the same deadlines, fees, and requirements. If we, like American, European, and Japanese companies, could safely enter other markets with our products, that would be understandable.

But Russia has its own way in the development of internal regulation. It has



already been formed and is optimal. We made a rather long and reasonable decision to introduce GMP requirements, and it seems to me that all reasonable timeframes have been respected in this issue. Although sometimes we heard reproaches from our manufacturers that the requirements were strict. So when an opportunity emerged to create priorities for domestic manufacturers, such programs began to be developed and implemented.

Now, looking back, I regret that the decision was made to hand out regulatory functions to various departments. Still, the version when Roszdravnadzor was solely responsible for all issues of the pharmaceutical industry was absolutely correct.

Pharma market participants say that interdepartmental approvals are too over-regulated and protracted, because each agency has its own plans and its own KPI; everyone is trying to tighten up, and this is not good for the industry.

However, in my opinion, the civil service has developed a fear of making decisions. There are situations, and this is the situation now, which require prompt decision-making, and there is no need to be afraid of that. The main thing is to provide the population with quality, effective and safe drugs which are affordable and in fact. And what resources are used to achieve this goal – patients do not care.

**– Speaking of patients: what needs to be done to restore the disease prevention system?**

– Over the last few years, we have seen a decrease in the real income of the population. For a significant share of the population, medications cannot be a priority, because for them the main thing is to survive, and to be treated as needed, not to mention disease prevention. This is a major problem – the problem of affordability of medication therapy, especially at the ambulatory stage.

I think now is the time to raise the issue with respect to universal medication coverage for ambulatory care or medication reimbursement. The idea is that people who need medication support for ambulatory care would get medication with a certain benefit. This will increase the availability of medications for a significant portion of the population, for which it is now limited. Especially since there is positive experience in the Kirov region, it should be tested in more regions, and then introduced in the whole country.

Previously, many had concerns that with the high demand for medications, it would be difficult to take into account, for example, those who are eligible for benefits. But now we have electronic ambulatory records, patient histories, patient registries, and registries of prescriptions. Finally, pharmacies are connected to a single information network, and a labeling system has been implemented.

Of course, one could argue: “We are already limited in funds, this idea is not timely! Of

course the introduction of this mechanism will require expenditures, but these investments will bring visible results. Today we can confidently say that when the medication reimbursement system is implemented, there will be clear accounting, reasonableness of prescriptions, and control over how all of this will take place.

**– They say this program is expensive. Who will finance it?**

– Funding must come from both the federal and regional budgets. The proportion has yet to be calculated.

I always say: before we estimate the cost f

For more than 30 years Ramil Khabriev has been contributing to the health of the nation. He started in Kazan, where he was appointed Minister of Health of Tatarstan in 1989, and later transferred to Moscow. Institutes, academies, departments, ministries – bright fragments of a great path, connected by one most important topic: health. Ramil Khabriev, Scientific Director of the Federal State Budgetary Institution «N.A. Semashko National Research Institute of Public Health» was awarded the Medal «For Merit to the Fatherland» III degree and the Medal «For Merit to the Fatherland» IV degree. He was also awarded the Prize and Certificate of Merit of the Government of the Russian Federation and the Letter of Acknowledgement from the President of the Russian Federation.

any program, let's conduct research, do a pilot project. To begin with, we should start with individual nosologies, the most common ones: cardiovascular or endocrine diseases. This way we can introduce this mechanism in phases, taking into account the experience of the previous stages at each new stage, and the population should understand how it works and get used to it.

The first step in this direction has already been taken. The decision has been made to bring the beneficiaries into one registry: this will allow us to understand their need for medications. But in general, the only criterion in determining the necessity and legitimacy of prescribing a person a discount prescription should be his/her health condition. And the level of compensation and reimbursement can be determined by a person's financial situation, the existence of a disability, and other factors. It will be advisable to establish categories of the population in order to understand who and for what diseases should be reimbursed a certain percentage of the cost of medications. At the same time, due to the introduction of labeling, the validity of the prescription can be easily checked by a machine.

**– In your opinion, what needs to be done for Semashko's system to be fully implemented in our country?**

– The potential of Semashko's system is enormous. Today, we focus on the provision of medical care, on treatment, forgetting about the formation of health, its preservation and prevention. Medical care should be closer to the working people, and to the population as a whole. First and foremost it must be accessible, of high quality, and qualified. The experience of Moscow shows that this is possible. In the capital, check-ups and vaccinations are carried out in parks and shopping malls. This is convenient and works. Unfortunately, we still evaluate the success of medicine by indicators of non-health: mortality, morbidity, etc.. And we need health indicators: they need to be assessed to minimize risk factors and their impact, taking into account the geographic and environmental features of the regions of the country.

We do not talk much about what we have achieved in preserving public health, strengthening it, and making medical and pharmaceutical care more accessible. This is what must be a priority. In addition, it is necessary to promote healthy lifestyles, and all this work must be carried out in a planned, targeted manner and in a variety of ways.

Despite all my previous experience and successes, I am at the beginning of my way. The most important things in life have yet to happen. Such a condition of anticipation of new achievements. It sets a good impetus for development, when all the time you see the prospects, set new goals and with great interest take up their realization.

# LABROMED

ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА МЕДИЦИНСКОЙ  
И ЛАБОРАТОРНОЙ МЕБЕЛИ



КАЧЕСТВО,  
ПРОВЕРЕННОЕ  
ВРЕМЕНЕМ



ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ  
ПАРТНЕРСКИЕ  
ПРОГРАММЫ



СОБСТВЕННАЯ  
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ  
БАЗА



ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ  
МОНТАЖНО-СЕРВИСНАЯ  
СЛУЖБА



ГИБКАЯ  
СИСТЕМА  
СКИДОК



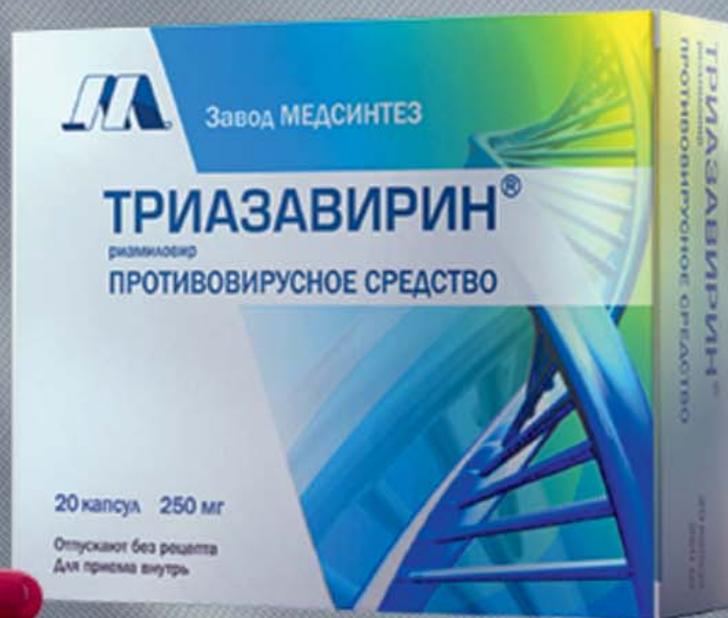
## КОНТАКТЫ

**Адрес:** 141407, г. Химки, Куркинское ш., стр. 2, БЦ «АЭРО СИТИ», оф. 506

**Телефон:** 8 800 555-84-00

**Электронная почта:** labromed@labromed.ru

триаза  
ВИРИН®



Противовирусный препарат  
прямого действия  
от гриппа и ОРВИ

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

РУ ЛП - 002604 от 07.02.2022

ЕСТЬ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА. 18+

# R.O.C.S.<sup>®</sup>

REMINERALIZING ORAL CARE SYSTEMS

SMART ORAL CARE\*

# PRO

PRO-Clinical  
Solutions



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ  
ДЛЯ ПОЛНОГО СПЕКТРА КЛИНИЧЕСКИХ СИТУАЦИЙ

РАЗРАБОТАНО ДОКТОРАМИ



www.rocs.ru



\* Умная гигиена полости рта. Товар сертифицирован. Реклама.

ООО «Диарси Центр» ОГРН 1067746306495, юр. адрес: 142800, Россия, Московская область, г. Ступино, село Старая Ситня, километр 5-й (Автодорога Ступино-Малино тер.), вл. 1, стр. 1.

реклама