



Сергей Цыб

**Первый заместитель министра
промышленности и торговли РФ:**

«Благодаря тому, что мы научились
делать продукты, основанные на самых
современных биотехнологических
решениях, сегодня Россия занимает одно
из ведущих мест в мире по регистрации
препаратов-биоаналогов».

С. 2

МЕДИЦИНА ДЛЯ КАЖДОГО

Модульные клиники и онкологические комплексы, перинатальные центры под ключ, медуслуги в труднодоступных районах, наращивание экспорта и розничные продажи — немного о важнейших проектах Холдинга «Швабе» Госкорпорации Ростех в здравоохранении за 2018 год

В 2018 году выручка Холдинга «Швабе» от реализации продукции гражданского назначения составила 30% от общего объёма. Таких высоких показателей добились благодаря выпуску новых изделий и модернизации производства. Основную их часть обеспечили продажи медтехники в России и за рубежом.

Медицинские проекты играют, пожалуй, ключевую роль в том, насколько успешно Холдинг реализует свою часть масштабной стратегии Ростеха по диверсификации предприятий ОПК. По её условиям, к 2025 году доля гражданской продукции на оборонных организациях Госкорпорации должна составлять не менее 50%. Если говорить непосредственно о «Швабе», то перед оптическим холдингом стоит задача выйти не менее чем на 80%.

В 2018 году «Швабе» оборудовал лечебно-профилактические учреждения в 85 субъектах РФ, в том числе в республиках Татарстан и Башкортостан, а также в Московской, Тверской, Свердловской, Ростовской и Тюменской областях. Перечень изделий включал в себя инфракрасный обогреватель «Лучистое тепло — BONO», фототерапевтический облучатель ОФН-03, аппарат поддержки дыхания АПДН-01, детский обогреватель ОДН-01, увлажнитель дыхательных смесей ТЕВЛАР и многофункциональный аппарат ингаляционной анестезии МАИА-01. Всего в течение года по России было реализовано более 500 единиц оборудования. В 2019 году планируется также расширить экспортную географию, добавив в неё ряд стран Юго-Восточной Азии, Африки, Ближнего Востока, СНГ и Восточной Европы.

Другим актуальным направлением в рамках диверсификации является создание модульных онкологических

комплексов: в минувшем году «Швабе» заключил соглашение на поставку таких ПЭТ/КТ во Владивосток. Вместе с тем в этом году Холдинг совместно с компанией «МедИнвестГрупп» начнёт внедрение мобильных комплексов и перемещаемых циклотронов в модульном исполнении в систему здравоохранения России.

Активно ведутся работы и по оснащению перинатальных центров высокотехнологичным оборудованием. Для «Швабе» характерен комплексный подход, то есть не просто подбор оборудования, но и оснащение палат интенсивной терапии и реанимации, родильных залов, предродовых и послеродовых палат, обучение врачей, настройка и сервисное обслуживание оборудования. Работы велись в рамках госпрограммы развития перинатальных центров Минздрава России.

Параллельно шли работы по поставке медицинских модулей для Министерства обороны РФ — на сумму 1 млрд рублей. Развивалось и направление розничной торговли: в продажу поступили 10 тыс. корректоров артериального давления АРР-051 под брендом Shvabe. Изделие выставлено, в частности, в сингапурском технопарке на площадке Центра зарубежного продвижения российских высокотехнологичных компаний и представления инвестиционных проектов.

Нельзя обойти вниманием и комплексный проект по повышению доступности медицинской помощи для населения России. Так, летом 2018 года Холдинг оснастил удалённые поселения Кущёвского района автоматическими наружными дефибрилляторами АНД А15 — устройства находятся в отделениях и фельдшерско-акушерских пунктах Кущёвской центральной районной больницы.

«ВСЕ ПРОЕКТЫ, БУДЬ ТО СОЗДАНИЕ ОНКОЛОГИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ ИЛИ РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, ПРЕСЛЕДУЮТ ОБЩУЮ ЦЕЛЬ — ПРЕДОСТАВИТЬ КАЖДОМУ В РОССИИ ДОСТУП К КАЧЕСТВЕННОЙ И СВОЕВРЕМЕННОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ. В 2019 ГОДУ ЭТИ ПРОЕКТЫ ПОЛУЧАТ НОВЫЙ ВИТОК РАЗВИТИЯ, А ВЫСОКИЙ ПРОФЕССИОНАЛИЗМ И БОЛЬШОЙ ОПЫТ СПЕЦИАЛИСТОВ «ШВАБЕ» ПОЗВОЛЯЮТ С УВЕРЕННОСТЬЮ ГОВОРИТЬ, ЧТО ВСЕ ОНИ БУДУТ ДОВЕДЕНЫ ДО КОНЦА», — ГОВОРИТ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА «ШВАБЕ» ПО РАЗВИТИЮ СИСТЕМ ПРОДАЖ, МАРКЕТИНГА И СЕРВИСНОЙ ПОДДЕРЖКИ ГРАЖДАНСКОЙ ПРОДУКЦИИ ИВАН ОЖГИХИН.





ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОТРАСЛЕВОЙ ЖУРНАЛ
ДЛЯ МЕДИЦИНСКИХ И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ
Издаётся с 2003 года
Онлайн-версия: www.ktovmedicine.ru

РЕДАКЦИЯ

- Шеф-редактор **Наталья ЗАДОРЖНАЯ**
- Редактор **Елена ЗАВЬЯЛОВА**
- Ведущий дизайнер **Надежда ВОРОНКОВА**
- Дизайнер-верстальщик **Ирина КАРЕЛИНА**
- Корректор **Татьяна ХИНТАХИНОВА**
- Администратор редакции **Ольга КЛЕВАКИНА**

ИЗДАТЕЛЬСТВО

- Издатель **ООО «КТО есть КТО»**
- Директор **Анастасия НЕФЁДОВА**
- Главный редактор **Дмитрий НЕФЁДОВ**
- Заместители
главного редактора **Мария НИГМАТУЛЛИНА**
Александр ЛЯПИН
Виктор КУТОВ

Учредитель журнала
Нефёдов Дмитрий Леонидович

Фото на обложке ©Анастасия Нефёдова

Журнал «Кто есть кто в медицине» зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-26672 от 28.04.2003 (21.12.2006 — перерегистрация). Отпечатано в типографии «Антарес»: 107113, г. Москва, ул. 2-я Рыбинская, 13

Тираж 5000 экз. Подписано в печать 21.03.2019. Выход в свет 27.03.2019
Все права защищены. Перепечатка материалов без разрешения редакции запрещена. При использовании и цитировании материалов ссылка на источник обязательна.
Редакция не несёт ответственности за содержание рекламных материалов. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.
Журнал распространяется на территории РФ. Свободная цена.

18+ Журнал может содержать контент, не предназначенный для лиц младше 18 лет

Материалы под рубрикой данного цвета публикуются на правах рекламы.

Адрес редакции и издателя:

107023, г. Москва, пл. Журавлёва, 10, стр. 1.
Телефоны: 8(499)704-04-24 (многоканальный), +7(916)346-50-57 (мобильный).
E-mail: journal@kto-kto.ru
Офиcал по Уральскому, Сибирскому, Дальневосточному федеральным округам
644043, г. Омск, ул. Фрунзе, 40, к. 7.
Телефон / факс 8(3812)21-31-14.
Официальный сайт издательства:
www.kto-kto.ru



ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА
ЖУРНАЛА
«КТО ЕСТЬ КТО В МЕДИЦИНЕ»
gr.kto-kto.ru/ktokto

**Журнал «Кто есть кто в медицине»
НАСТОЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ РУКОВОДИТЕЛЯ**

**В вашем
смартфоне и планшете**



Установить мобильное приложение
в App Store и Google Play

**В вашем
компьютере и ноутбуке**



На портале
www.ktovmedicine.ru

Более **50 000** читателей
каждого номера журнала
ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ



Оформляйте подписку
на сайте www.kto-kto.ru
или заказывайте нужные экземпляры
в редакции
e-mail: id@kto-kto.ru, тел. +7(499)704-04-24

на вашем столе



в социальных сетях

ВЫБИРАЙТЕ УДОБНЫЙ ФОРМАТ

18+ реклама



ДОСЬЕ

Сергей Анатольевич Цыб — первый заместитель министра промышленности и торговли Российской Федерации.

Родился в городе Обнинске Калужской области.

С отличием окончил Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова.

В 2009 году в РЭУ имени Г.В. Плеханова успешно защитил диссертацию по теме «Стратегическое управление отраслевым развитием: на примере фармацевтической промышленности», получил учёную степень кандидата экономических наук.

Является автором федеральной целевой программы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу».

Лауреат премии Правительства РФ в области науки и техники 2011 года «За разработку и внедрение научных основ для создания национальной системы безопасного обращения химической продукции». В 2009 году был награждён нагрудным знаком «Милосердие».

Анастасия Нефёдова

Сергей Цыб: «Сейчас мы находимся в той точке, когда нам есть что предложить не только отечественному, но и международному рынку здравоохранения»

■ Борис Сумин

Интервью первого заместителя министра промышленности и торговли Российской Федерации Сергея Цыба журналу «Кто есть кто в медицине».

— **М**инпромторг России является ответственным исполнителем важнейшей государственной программы РФ «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности на 2013–2020 годы». Что из наме-

ченного в программе уже выполнено, насколько это существенно и почему?

— Задача была очень непростой. В самом начале мы сделали упор на модернизацию и техническое переоснащение предприятий. Мы хотели не

только восстановить утраченное, но и создать компетенции внутри страны, развить компании, способные самостоятельно разрабатывать и производить лекарственные препараты и медицинские изделия, и мы должны были разработать системные механизмы поддержки и развития фарм- и медпрома, позволяющие конвертировать результаты исследований в промышленное производство и обеспечить масштабное внедрение инноваций в индустрию.

И, безусловно, мы смотрели вперёд, на тот момент мы ставили перед собой, наукой и промышленниками очень амбициозные задачи, и конечной точкой реализации госпрограммы являлось создание сильной индустрии. Говоря, что это амбициозная задача, хочу отметить, что мы начали активно двигаться в развитии этих отраслей ещё с 2009 года, когда разработали Стратегию развития фармацевтической промышленности (известную как «Фарма-2020»), и на момент её написания в 2009 году отечественные лекарственные препараты занимали около 20% рынка, оцениваемого примерно в 300 млрд рублей. Сейчас же доля лекарственных средств российского производства превышает 30% от общего объёма рынка, который составляет уже 1,3 трлн рублей. И это не просто цифры — за ними стоят колоссальные совместные усилия всех заинтересованных участников рынка! Мы сделали очень многое: наладили производство отечественных дженериков, модернизировали собственные заводы, начали экспортировать отечественную продукцию, сейчас наши препараты проходят процедуру регистрации в десятках стран мира.

Особые достижения следует отметить в сегменте препаратов высокой сложности разработки, например онкологических. Более 65% (в натуральном выражении) препаратов для лечения онкологических заболеваний сейчас производятся в России. В денежном выражении это 29% против 12% в 2012 году. В сегменте препаратов для лечения сердечно-сосудистых заболеваний доля российских продуктов в натуральном выражении превышает 75%, в денежном — 55%. Таким образом, одна из важнейших задач, заложенных в стратегию «Фарма-2020», — достижение рыночной доли отечественных препаратов в 50% к 2020 году — нам абсолютно по плечу. Во многих сегментах мы уже сейчас уверенно преодолели этот порог. Например, по последним данным, российские препараты занимают в натуральном выражении 83% рынка госпитальных поставок препаратов для лечения туберкулёза, 77% — гепатита, 76% — ВИЧ-инфекций.

Значимые результаты мы отмечаем и в медпромышленности. Здесь, как и в фарме, нам есть чем гордиться! Было



проведено масштабное переоснащение и обновление материально-технической базы производства, реализованы научно-исследовательские разработки по освоению новой продукции. Например, этап НИОКР был профинансирован более чем для 160 проектов. Как следствие, удалось увеличить доли отечественных медицинских изделий с 15,6% в 2012 году до 21% по итогам 2017 года, а также значительно усилить позиции российских компаний-производителей в отдельных категориях продукции. Так, например, в период с 2014 по 2017 год производство хирургических шовных нитей увеличилось в 1,5 раза — с 0,9 до 1,4 млрд рублей (достигнута доля 27%); производство одноразового хирургического белья увеличилось в 2 раза — с 2,1 млрд рублей почти до 4,0 млрд руб. В этом сегменте российская продукция сейчас занимает уже лидирующие позиции — доля в закупках составляет более 80%. Также и в высокотехнологичных сегментах медизделий можно отметить серьёзную положительную динамику. Например, производство искусственных клапанов сердца выросло с 2014 по 2017 год на 60% и доля российской продукции на рынке уже достигла 36% по итогам 2017 года, являющихся ориентиром в целом по отрасли, — и мы ожидаем дальнейшего роста. При этом при поддержке Минпромторга России разработан и производится аортальный протез клапана сердца с системой транскатетерной доставки, что существенно снижает риски операций в кардиохирургии. Такую продукцию

в мире производят лишь несколько ведущих компаний. Мы существенно продвинулись в разработке и производстве сложной диагностической техники. Из уникальных технологических новинок стоит отметить первый российский полноформатный цифровой маммограф «Маммо-5МТ» с функцией томосинтеза и первый в мире беспроводной переносный приёмник нового поколения для маммографии.

Минпромторг софинансировал также три проекта по разработке и организации производства базовых компонентов для магнитно-резонансных томографов (МРТ).

Мощные томографы с напряжением магнитного поля более 1,5 Теслы в России производит НПФ «МИП-НАНО». Менее мощные, так называемые низкопольные, МРТ на постоянных магнитах производят ещё три компании: НПФ «АЗ», «АМИКО» и «С.П. Гелпик». В декабре 2018 года на выставке «Фарм-МедПром» компания «Электрон» представила свой новый телеуправляемый рентгенодиагностический комплекс МИБЭЛЬ, созданный на основе российских комплектующих.

Сейчас мы наблюдаем очень важную тенденцию: вектор развития отечественной фармацевтической и медицинской промышленности смещается в сторону более глубокой локализации, а также создания компетенций уже для производства субстанций и собственных комплектующих. Уже сегодня около 50 российских компаний специализируются исключительно на производстве фармацевтических субстанций,

более 100 крупнейших производителей медицинских изделий выпускают свою продукцию, используя менее 50% импортных комплектующих, и эти сегменты активно привлекают инвестиции. Фундамент, который был создан при реализации госпрограммы «Фарма-2020», позволит развивать новые векторы отечественного фарммедпрома в рамках дальнейшего её исполнения в период до 2024 года.

— **Сергей Анатольевич, расскажите о мерах государственной поддержки отечественных фармацевтических предприятий. Каким образом Минпромторг России стимулирует создание экспортно-ориентированных препаратов? Какова здесь роль Фонда развития промышленности?**

— Поскольку создание инновационных экспортно-ориентированных препаратов является приоритетным вектором развития отечественной фармпромышленности, то сейчас разрабатывается целый спектр решений для его эффективной реализации. В первую очередь речь идёт о системной поддержке производства субстанций на территории России, заложенной ещё в стратегии «Фарма-2020». Я имею в виду главным образом поддержку исследовательской и инновационной инфраструктуры. С этой целью в рамках госпрограммы «Фарма-2020» нами поддержано создание шести центров превосходства на базе ведущих российских вузов с общим объёмом выделенных бюджетных средств более 4 млрд рублей. Такие центры включают научно-исследовательскую базу, образовательную базу, центры трансфера технологий, опытно-промышленное производство. Это позволяет предприятиям расширить спектр возможностей при использовании мер господдержки для реализации инвестпроектов в этой области.

Безусловно, компании, выходящие на внешние рынки, несут высокие инвестиционные риски, связанные в первую очередь с постоянно возрастающими регуляторными требованиями при регистрации лекарственных препаратов и при прохождении инспекций на соответствие национальным и международным стандартам качества производства. Соответственно, в рамках формирования националь-

ного проекта «Международная кооперация и экспорт в промышленности» мы прорабатываем вопрос создания инструмента, направленного на компенсацию затрат, связанных с регистрацией фармацевтической продукции на внешних рынках, и сертификацию производства фармацевтической продукции как наиболее существенных расходов, связанных с экспортом фармацевтической продукции. И безусловно, деятельность Фонда развития промышленности (ФРП), а также Российского экспортного центра направлена на системную поддержку производителей отечественных лекарств, в том числе обладающих экспортным потенциалом. Одним из востребованных механизмов поддержки, реализуемых ФРП, является предоставление льготных займов на организацию производства и закупку оборудования под 5% годовых с возможностью снижения процентной ставки при предоставлении банковских гарантий, закупке российского оборудования, экспорте продукции предприятия. На текущий момент ФРП поддержано 16 проектов по созданию фармацевтических производств, общая сумма займов составила более 5,5 млрд рублей, общий объём инвестиций — более 25 млрд рублей.

— **В какой степени созданы условия для локализации производства зарубежных производителей? Как этому способствует закон «О внесении изменений в Федеральный закон «Об обращении лекарственных средств»? Что изменилось в фарм-отрасли с переходом на стандарты надлежащей производственной практики (GMP) и введением обязательной маркировки лекарственных препаратов?**

— Комплекс предусмотренных в последние годы государственных мер по стимулированию локализации зарубежных фармпредприятий привёл к значительному повышению уровня присутствия иностранных производителей на территории России. За этот период зарубежные предприятия построили 7 новых заводов; 80 иностранных компаний — среди которых Bayer, Janssen, Merck, Roche — локализовали своё производство на предприятиях российских производителей. Как следует из Госреестра лекарственных

препаратов для медицинского применения, всего локализовано более 364 МНН (международных непатентованных наименования). Но, безусловно, это только первый этап большого пути. Новые законодательные нормы открывают широкие перспективы для иностранных игроков. Например, вступившие в июне 2018 года в силу поправки в Федеральный закон «Об обращении лекарственных средств» предусматривают, в частности, возможность госрегистрации препаратов с одинаковым МНН, но различными торговыми наименованиями, произведённых на одной производственной площадке. Как нам кажется, эта норма позволит создать благоприятные условия для размещения зарубежными компаниями контрактного производства лекарств в России. Ещё одна поправка в этот закон позволит зарубежным производителям лекарств, которые уже обращаются на российском рынке, осуществлять необходимые регуляторные процедуры, например подтверждать государственную регистрацию лекарственного препарата, вносить в него изменения и так далее, параллельно с процедурой инспектирования и получения заключения о соответствии требованиям GMP, что ускорит допуск на рынок самых современных инновационных лекарств.

Если говорить в целом о влиянии перехода к системе стандартов GMP на качество продукции, то об этом, думаю, неплохо говорит статистика проверок. С 1 января 2014 года по настоящее время в рамках лицензионного контроля Минпромторг России осуществил около 1000 проверок российских производителей лекарственных средств на соответствие их производства требованиям правил надлежащей производственной практики, по результатам которых было отказано в выдаче лицензий 79 производителям. При этом наличие такого документа как отдельного заключения в основном требуется для регистрации лекарственных препаратов за рубежом. На текущий момент заключения GMP выданы 155 российским производителям на 175 производственных площадок. С 1 января 2016 года по результатам проверок иностранных производителей Минпромторгом России выдано свыше 935



заклучений GMP, а 359 иностранных производителей получили отказ в выдаче документа.

Что касается нормы об обязательной маркировке лекарственных препаратов, то в соответствии с положениями Федерального закона «Об обращении лекарственных средств» обязательная маркировка станет с января 2020 года. Маркировка предусматривает внедрение на всей территории России федеральной государственной информационной системы мониторинга движения лекарств от производителя до конечного потребителя с использованием средств идентификации. Система позволит прослеживать происхождение каждой упаковки препарата и её движение от производителя до конечного потребителя, что, вероятно, предотвратит попадание в обращение фальсифицированных лекарств. В целях поддержки отечественных производителей Фонд развития промышленности предоставляет льготные займы на цели приобретения оборудования для системы маркировки лекарственных препаратов с использованием средств идентификации под 1% годовых сроком до двух лет на сумму от 5,0 до 50,0 млн рублей на проект.

Минпромторгом России направлено предложение к проекту федерального закона «О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов» по увеличению бюджетных ассигнований на программу «Маркировка лекарственных средств» в размере 800 млн рублей.

— **Разъясните, пожалуйста, суть Стратегий развития фармацевтической и медицинской промышленности**

сти до 2030 года. Какие значительные задачи ещё предстоит решить?

— Стратегии по развитию фармацевтической и медицинской промышленности на период до 2020 заложили базу, а новые программы подразумевают переход этих отраслей на следующий инновационный этап развития. Сейчас акцент будет делаться на поддержке собственных разработок, выводе российских лекарственных препаратов на международные рынки, разработке новых молекул и инновационных продуктов в сфере медпромышленности. Сейчас мы находимся на этапе формирования стратегий развития фармацевтической и медицинской промышленности на период до 2030 года. Именно в этих документах мы должны ответить на вопрос: какими мы хотим увидеть отрасль в 2030 году, как мы это сделаем, какие усилия необходимо будет приложить участникам рынка, будь то производитель, регулятор или потребитель в лице Министерства здравоохранения Российской Федерации.

Для фармацевтической отрасли ключевым станет развитие международного потенциала российских разработчиков и фармпроизводителей, стимулирование инноваций и собственных разработок, а для медицинской промышленности — обеспечение условий развития конкурентоспособного российского производства медицинских изделий, стимулирование потребления российских медицинских изделий на внутреннем рынке и развитие экспорта.

Ещё когда мы принимали Стратегии, планировали закладывать инструменты и поддержку разработки собственных

продуктов, — и с тех пор нами было поддержано более 400 проектов по разработке, проведению доклинических и клинических исследований и испытаний отечественной фармацевтической и медицинской продукции, а также организации собственных производств. Мне кажется, что нам нужно и дальше активно поддерживать этот вектор, в том числе создавать новый инструментарий, который бы позволил поддержать финансирование первой и второй фазы клинических исследований. Например, совместно с «Российской венчурной компанией» мы сейчас формируем венчурный фонд для поддержки ранних исследований фармпрепаратов и медицинских изделий. При этом очень важно вовлечь в эту работу профессиональных участников рынка, в том числе международных игроков, которые активно занимаются поддержкой инноваций. Второй важнейший блок — это поддержка экспорта локальной продукции. Сейчас мы находимся в той точке, когда нам уже есть что предложить международному рынку, нашим коллегам и партнёрам на рынке здравоохранения других стран. Целевой показатель — четырёхкратный рост экспорта фармпродукции по сравнению с 2017 годом — до \$2,4 млрд к 2024 году.

— **Свидетельством огромного вклада российских предприятий в дело здравоохранения стала выставка «ФармМедПром», где были презентованы передовые проекты, реализованные в рамках государственной программы «Фарма-2020». Чем удалось удивить посетителей в этом году?**

— Выставка «ФармМедПром» — уникальная площадка, которая ежегодно знакомит участников с разработками и продуктами отечественной фармацевтической и медицинской промышленности, а кроме того, она даёт возможность большому количеству специалистов обсудить актуальные для отрасли вопросы. Представленные продукты занимают различные рыночные ниши: инсулины, противоопухолевые средства, обезболивающие, российские вакцины, медицинские изделия и многое другое. Свою продукцию в 2018 году представили на выставке свыше 40 российских предприятий. ■



Александр Элинсон: «У нас есть всё необходимое для того, чтобы помочь стране в реализации программ по снижению смертности»

■ Ольга Свиридова

Научно-исследовательской производственной компании «Электрон» в этом году исполняется 30 лет. За эти годы предприятие, начавшее свой путь с небольшого кооператива, созданного российскими инженерами, выросло в лидеры рынка в разработке и производстве медицинского диагностического оборудования, комплексных и ИТ-решений для здравоохранения. На сегодняшний день компания является предприятием полного цикла, то есть имеет самый широкий круг компетенций. Сама анализирует рынок, ведёт научные, технологические, инженерно-конструкторские и ИТ-разработки, производит (мощности компании позволяют производить около 2000 единиц оборудования в год), продаёт, обучает и обеспечивает сервисное обслуживание. Производство и основной офис предприятия расположены в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, с 2003 года в Москве работает представительство. Более подробно — в интервью генерального директора компании Александра Элинсона.

— Александр Моисеевич, НИПК «Электрон» каждый год радуется нас новыми разработками. Ушедший 2018 год не стал исключением: на выставке «ФармМедПром» компания представила рентгенодиагностический комплекс МИБЭЛЬ. Расскажите, чем так примечателен этот аппарат, какие возможности предоставит отечественному здравоохранению и что означает его появление для развития диагности-

ческих технологий и медицинской промышленности?

— Прежде всего необходимо отметить, что это первый в своём классе телеуправляемый аппарат, разработанный и созданный от и до в России. Ключевую комплектующую в нём — телеуправляемый стол — до сих пор все везли из-за рубежа, мы же смогли успешно справиться с этой технологией самостоятельно. Интересный факт: как правило, в инновациях все идут

по пути от простого к сложному. Мы же, напротив, изначально поставили себе более высокую планку, и вначале на свет появился наш Универсальный полипозиционный телеуправляемый комплекс АРТ — уникальный аппарат экстра-класса, который создавался при поддержке Минпромторга России. МИБЭЛЬ же ориентирован на массовый рынок, причём не только российский: мы оцениваем, что он способен стать флагманским массовым продуктом и на зарубежных рынках. Таким образом, участие государства позволило достичь мультиэффекта: кроме самой уникальной комплектующей, на рынке появились два новых аппарата самого высокого уровня. Для страны это, в первую очередь, инновационное импортозамещение, импортоперереживание и развитие высоких технологий. Судите сами: 5,5 тыс. деталей, 840 технологических узлов, из них более 75% — отечественного производства.

Если говорить о тех преимуществах, которые получают пользователи, то надо понимать, что это комплекс нового поколения, который воплотил в себе не только последние достижения техники, но и пожелания врачей в области функциональности, удобства управления, качества получаемого изображения, очень нужных опций и алгоритмов, таких как томосинтез и шивка, например. Так мы работаем всегда —



в преддверии любой новой разработки проводим всестороннее глубинное исследование.

— **Государство уже не один год предпринимает серьёзные шаги, направленные на развитие медицинских технологий и укрепление технической базы ЛПУ страны. Например, ФЦП «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности», запуск национального проекта «Здравоохранение». Как вы оцениваете результативность таких усилий? Способны ли сегодня отечественные производители обеспечить значительные потребности отрасли здравоохранения?**

— Шаги очень верные и грамотные... Особенно, учитывая их последовательность. Обернёмся назад. В 2006–2007 годах был реализован масштабный нацпроект «Здоровье», на который было направлено серьёзное финансирование. Это позволило большому количеству медучреждений провести обновление парка техники, а отечественных производителей обеспечило гарантированным заказом. Эта стабильность подтолкнула целый ряд игроков рынка начать инвестировать в новые разработки. Мы, например, создали новый детектор, который уже не один год используем не только при производстве своего оборудования, но и поставляем на экспорт.

Далее началась реализация ФЦП «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности», которая основательно укрепила эту тенденцию роста технологических компетенций страны. Благодаря этой программе был выведен на рынок целый перечень но-

вых медицинских изделий. И, уверен, ещё будет, так как сроки реализации программы продлены. Так страна подготовила силы для очередного этапа модернизации: ведь с момента проекта «Здоровье» прошло более десяти лет, срок эксплуатации техники в лечебных учреждениях подошёл к концу, а с глобальными объёмами единовременных закупок регионам самостоятельно, без поддержки федерального уровня, справиться нелегко. Российские же производители за это время выросли, расширили продуктовые линейки и сегодня способны выпускать оборудование мирового уровня. Наша линейка, например, уже включает около 60 позиций различных модификаций. И это не только оборудование для рентгенодиагностики, но и для рентгенохирургии, ультразвуковых исследований, компьютерной томографии, ядерной медицины и, что стало логичным продолжением, ИТ-решения для здравоохранения. Более того, всё это успешно работает по всей России. Поэтому у нас есть всё необходимое для того, чтобы помочь стране в реализации как сердечно-сосудистых программ, так и в области борьбы с онкологическими заболеваниями, а также целая линейка низкодозового диагностического оборудования для педиатрии.

Можно уверенно говорить, что сегодня в России сформирован целый пласт крепких и опытных производителей медтехники, которые хорошо понимают потребности врачебного сообщества. И им есть что предложить отрасли как в области объёмов, так и качества. У меня нет сомнений, что страна способна справиться с новой амбициозной за-

дачей по реализации нацпроекта в сфере здравоохранения во многом внутренними силами. Это, в свою очередь, вновь поддержит развитие технологий.

— **Перечень разработок, которые компания реализовала в стране впервые, очень широкий. Но особенно хотелось бы остановиться на рентгенохирургической технике. В 2009 году вы сделали первый отечественный ангиограф. Сегодня ангиография в российской медицине получает всё большее распространение. Какова перспектива данного направления?**

— Ангиографические системы, в частности это плоскопанельная система визуализации, — очень востребованное решение для сердечно-сосудистых заболеваний, борьба с которыми является одним из актуальных приоритетов. Более того, сегодня стратегия направлена на создание сети межрегиональных сосудистых центров, что очень важно для соблюдения принципа «золотого часа», то есть создаются условия для того, чтобы пациент мог получить необходимую помощь незамедлительно. Время, особенно в данном контексте, — это жизнь. Реальная же оснащённость национальных клиник в сравнении с потребностями пока оставляла желать лучшего. Полагаю, нацпроект «Здравоохранение» серьёзно изменит ситуацию в лучшую сторону.

— **Что в планах у НИПК «Электрон»?**

— Планируем принять активное участие в нацпроекте, формируем склад готовой продукции. Ну и новые разработки, конечно: этот год не станет исключением! ■



Павел Панкратов



Павел Панкратов

ВПК России на службе здравоохранения

■ Лариса Токарева

Вопросы участия оборонных предприятий в реализации Национального проекта «Здравоохранение» и формирования комплексного подхода при разработке, испытаниях, производстве и продвижении на внутренний и внешний рынки высокотехнологичных медицинских изделий организациями оборонно-промышленного комплекса обсуждались на выездном заседании Межведомственного координационного совета коллегии Военно-промышленной комиссии РФ по развитию производства медицинских изделий в организациях оборонно-промышленного комплекса, которое состоялось в Москве на базе Федерального медико-биологического агентства.



Павел Панкратов



Павел Панкратов

Заместитель председателя коллегии Военно-промышленной комиссии РФ **Олег Бочкарёв** уверен, что вся система, от идеи и разработки медицинских изделий до их производства, должна находиться под пристальным контролем, а все межведомственные вопросы — решаться максимально быстро.

Выступление руководителя ФМБА России **Владимира Уйба** было посвящено основным направлениям медико-биологического сопровождения создания медицинских роботизированных комплексов. «Робототехника прочно вошла в нашу жизнь. Современная медицина немыслима без множества цифровых устройств, значительно облегчающих деятельность практического врача. Сегодня она широко применяется в телемедицине, диагностике, обучающих системах, включая

искусственный интеллект. В Российской Федерации создан ряд передовых проектов, способных конкурировать с мировыми аналогами. В первую очередь это касается медицинских тренажёров, реабилитационных комплексов, роботпротезов конечностей. Инновационные разработки на основе искусственного интеллекта представлены решениями по реализации интерфейса с компьютерными управлениями механическими устройствами и обратной связью», — сообщил он.

По мнению главы агентства, «сохранение здоровья и качества жизни и продление профессионального долголетия лиц, работающих в условиях взаимодействия с особо опасными факторами, — не только наша основная задача, но и фактор национальной безопасности, поскольку каждый наш специалист уникален».

Владимир Уйба отметил, что в ходе выполнения данной задачи ФМБА России уделяет значительное внимание разработке и внедрению в повседневную практику инновационных медицинских технологий. Этим в структуре агентства занимаются более полутора десятков научно-клинических центров и институтов. Он особо подчеркнул необходимость для организации — разработчика инновационных изделий при формировании медико-технических требований привлекать организацию — медицинского соисполнителя, то есть «практика, который понимает, что ему нужно».

Владимир Уйба напомнил о такой отечественной разработке, как экзоскелет, уже более пяти лет успешно применяемой для реабилитации пациентов с заболеваниями и травмами опорно-двигательного аппарата. «В клиничес-



Павел Панкратов



Павел Панкратов

кой лаборатории биомеханики ФНКЦ ФМБА России совместно с корпорацией «Алмаз-Антей» и Павловским филиалом Нижегородского ГУ имени Н.И. Лобачевского в настоящее время разработана новая концепция экзоскелета, позволяющая целенаправленно восстанавливать движения в коленном и тазобедренном суставах», — рассказал руководитель агентства.

Уже с начала 1980-х в стране стала развиваться роботизированная хирургия. Однако и по сей день, констатировал Владимир Уйба, робот для проведения хирургических операций Да Винчи остаётся доминирующим на рынке. «При этом в апреле 2017 года в Москве состоялась презентация первого отечественного роботизированного комплекса, предназначенного для проведения подобных хирургических вмешательств. Работа над его созданием длилась четыре года, в ней приняли участие коллективы учёных из 20 с лишним НИИ, в том числе ФНКЦ ФМБА России. Созданный в результате совместных усилий российский робот-хирург оказался в пять раз легче американского, намного более компактным (буквально помещается в один чемодан). К тому же наш робот гораздо дешевле зарубежного аналога и при этом в десять раз точнее, что очень важно при проведении операций у детей. Кроме того, здесь стоит не аналоговая, а уже цифровая система, способная подстроиться под руки конкретного хирурга», — отметил он.

В качестве примеров применения роботизированных комплексов Владимир Уйба назвал также экстракорпоральную мембранную оксигенацию (ЭКМО), которая используется в качестве органозаместительной методики

у пациентов с острой развившейся потенциально обратимой кардиореспираторной недостаточностью, которые не отвечают на стандартную терапию. Показателен и опыт создания и апробации на предприятиях Росатома автоматизированного программного комплекса АПК-ПФК-контроль. Одной из самых сложных разработок он назвал комплекс восстановления движений с использованием виртуальной реальности.

«Клиническая база ФМБА России, наличие соответствующих кадров помогают как принимать участие в медико-биологическом сопровождении разработки документации по созданию медицинской робототехники, так и проводить полный цикл клинических испытаний», — резюмировал глава агентства.

Первый заместитель министра здравоохранения РФ **Татьяна Яковлева** напомнила присутствующим о задачах, поставленных Министерством здравоохранения России перед производителями медицинских изделий, и целевых показателях, прописанных в Национальном проекте «Здравоохранение», на реализацию которого правительство выделяет более 1,3 триллиона рублей.

«Мы прочно работаем с Минпромторгом России. На данный момент списки, или перечни, медицинской аппаратуры утверждены приказом Минздрава России по всем позициям. Также на всех уровнях обсуждается вопрос о проведении с 2020 года централизованных закупок медтехники», — отметила Татьяна Яковлева.

Заместитель министра заверила, что во всех федеральных программах приоритет при закупках медицинских изделий будет отдаваться

отечественной продукции. «Сегодня мы берём заявки с субъектов Российской Федерации на один год. Но чтобы наше отечественное производство развивалось, конечно, должны быть



Павел Панкратов



Павел Панкратов



Павел Панкратов



Павел Панкратов



Павел Панкратов



Павел Панкратов



Павел Панкратов

долгосрочные договоры. «Поэтому мы предложили представителям регионов сформировать списки потребностей в медтехнике и медизделиях до 2024 года. Однако, — подчеркнула замминистра, — отечественным производителям ещё предстоит доказать, что их аппаратура соответствует всем международным стандартам. Особенно это касается такого оборудования, как МРТ и КТ».

Директор Департамента развития фармацевтической и медицинской промышленности Минпромторга России **Алексей Алёхин** начал своё выступление со слов благодарности Коллегии «за замечательную кооперацию именно по Национальному проекту «Здравоохранение». Он подчеркнул необходимость выполнения задачи по увеличению доли гражданской продукции на предприятиях ВПК, при этом «рынок медизделий во многом будет определяться именно перечнем госзакупок по нацпроекту», — отметил глава департамента.

Представитель Минпромторга России сообщил, что отечественные предприятия уже готовы поставлять ангиографические комплексы, электрические подъёмники пациента, оборудование для восстановления мышечной силы и двигательной активности, роботизированные тренажёры, томографы, аппараты для плазменной хирургии, генетический анализатор, портативные аппараты искусственной вентиляции лёгких, оборудование для перинатальных центров, мобильные диагностические комплексы и так далее.

«Перечни охватывают не все категории медицинских изделий и оборудования, к сожалению, но это не повод производителям не разрабатывать и не регистрировать новые медизделия. Рано или поздно уже существующее оборудование потребует замены. Думаю, каждый игрок рынка облада-

ет информацией, какая доля износа оборудования уже существует, и мы сможем с вами быстро реагировать на потребности здравоохранения», — подчеркнул он. При этом, по мнению Алёхина, создаваемые медизделия должны быть не только высокофункциональными, но также красивыми и комфортными для врача и пациента, ведь, помимо прочего, это послужит и развитию экспортного потенциала в данной отрасли. Для решения этой важной задачи Минпромторг России совместно с Минздравом России откроют на базе Второго МГМУ им. И.М. Сеченова центр подготовки специалистов, где будут изучать сразу три профессии: медика, инженера и дизайнера.

Президент Союза ассоциаций медицинской промышленности **Юрий Калинин**, напомнив слова Президента РФ В.В. Путина о том, что среда должна быть конкурентной, считает, что борьба за конкуренцию не самоцель и у страны имеется достаточно инструментов для поддержки именно отечественного производства. «Мы плотно работаем с Минздравом России и Минпромторгом России в этом направлении, — подчеркнул он. — Хотелось бы, чтобы механизм реализации для решения проблем поставки изделий в регионы был хорошо отлажен».

Выступающий сообщил также о заканчивающейся разработке Стратегии развития медицинской промышленности до 2030 года. «Это очень важный документ. И все механизмы решения существующих проблем мы должны обязательно туда внести. Только в таком случае мы сможем обеспечить лечебные учреждения доступными и качественными лекарственными препаратами и медтехникой». По словам Юрия Калинина, в ходе дискуссии при обсуждении Стратегии было предложено сформировать матери-

ально-техническую и кадровую базы развития прорывных технологий, а также создать систему продвижения медицинских изделий на российский и внешний рынки. Причём для решения второго вопроса следует заниматься улучшением имиджа российской медтехники.

Президент Союза ассоциаций медицинской промышленности считает также необходимым создание при крупных корпорациях специализированных медицинских холдингов; организацию для производителей высокотехнологичной медицинской продукции возможности заключения с заказчиками долгосрочных контрактов, включающих в себя не только поставку, но и обслуживание аппаратуры; создание единого заказчика (в этой роли, по его мнению, может выступить ФМБА России); усовершенствование механизма ограничения закупок медтехники иностранных производителей для государственных нужд, включая проведение научно-практической конференции по повышению конкурентоспособности с участием ФАС РФ.

На заседании также были заслушаны выступления заместителя генерального директора АО «Швабе» **Ивана Ожгихина**, заместителя директора Фонда развития промышленности **Владимира Распопова**, генерального директора АО «Псковский завод аппаратуры дальней связи» ГК «Ростех» **Владимира Семёнова**, советника генерального директора АО «Русатом Хэлскеа» **Юлии Курашвили** и других.

Многие из них отметили необходимость формирования комплексного подхода при разработке, испытаниях, производстве и продвижении на внутренний и внешний рынки высокотехнологичных медицинских изделий организациями оборонно-промышленного комплекса. ■



Всероссийский форум «Здравница-2019»

21–23 мая, Республика Крым
«Ривьера Санрайз Алушта»
ул. Ленина, 2, Алушта, Крым



При поддержке: • Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации • Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации

• Управления Делами Президента Российской Федерации • Российской Академии наук • Правительства Республики Крым • Федерального агентства по туризму Российской Федерации • Минздрава Российской Федерации • Федерации независимых профсоюзов России • Национальной курортной ассоциации • Российского Союза туристической индустрии

• Российской Ассоциации Медицинского Туризма • Общероссийской Общественной Организации «Российское общество врачей восстановительной медицины, медицинской реабилитации, курортологов и физиотерапевтов» • Общероссийской Общественной Организации «Российское научное медицинское общество терапевтов» • Международного Университета Восстановительной Медицины • Московского научно-практического центра медицинской реабилитации, восстановительной и спортивной медицины ДЗМ • Всемирной федерации дололечения и климатолечения (FEMTEC)



МИНИСТЕРСТВО
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ХІХ МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ КОНГРЕСС

«Стратегическое значение курортов России в сохранении и восстановлении здоровья населения»

Научно-практические секции (круглые столы, пленарные заседания, симпозиумы, семинары, лекции, мастер-классы, тренинги): Значение санаторно-курортного комплекса в здоровьесбережении нации; стратегия развития санаторно-курортного комплекса РФ, роль санаторно-курортного комплекса в развитии экспорта медицинского туризма, эффективность санаторно-курортного оздоровления; экономическая значимость профилактики различных заболеваний; этапность восстановительного лечения и медицинской реабилитации: долечивание — задачи и перспективы, межведомственное взаимодействие • Инвестиционные возможности санаторно-курортной отрасли в регионах • Организационно-правовые формы развития и эффективного управления санаторно-курортной отраслью России, основные этапы формирования инновационной стратегии развития санаторно-курортных и лечебно-оздоровительного предприятий • Восстановительная и курортная медицина, медицинская реабилитация, спортивная медицина: достижения, перспективы, мировые тенденции, технологии, оборудование • Подготовка и переподготовка кадров в сфере медицинской реабилитации, оздоровления, восстановительной и курортной медицины, сервиса, гостеприимства • Современные оздоровительные технологии: технологии спа, веллнесс, фитнес, мировые тенденции анти-старения, лечебный и оздоровительный туризм • Бизнес-контекст развития курортной отрасли РФ: международный опыт и глобализация, стратегии развития, пути повышения эффективности, управление бизнес-процессами, специфические особенности санаторно-курортного комплекса как объекта управления • Клиентоцентрированный подход в курортологии и восстановительной медицине: маркетинг и реклама, сервис, питание, досуг, консалтинг, медицинский менеджмент.

ВСЕРОССИЙСКАЯ ВЫСТАВКА ДОСТИЖЕНИЙ САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ ОТРАСЛИ

«Природные лечебные факторы, методы оздоровления, лечения и реабилитации в санаторно-курортных организациях»

Минеральные воды, лечебные грязи • Диагностическое, лечебное и вспомогательное оборудование • Физиотерапия • Оборудование и технологии для климато-, бальнео- и грязелечения • Массаж • Тренажерное оборудование и инвентарь • Термотерапия (бани, сауны) • Рефлексотерапия • Механотерапия • Лечебная физкультура • Мануальная терапия и традиционные медицинские технологии • Лечебное и профилактическое питание • Анти-эйдж технологии и продукция • Косметология и эстетическая медицина • Спа и веллнесс • Ресурсосберегающие и экологически чистые технологии • Технологии формирования здорового образа жизни • Оснащение санаториев • БАД • Информационные технологии • Оборудование пляжей • Мебель • Бассейны • Тренажерные залы • Оборудование пищеблоков • Одежда • Технологии продвижения • Транспорт • Реализация путевок • Медицинское и социальное страхование • Проектирование, строительство и благоустройство санаториев • Медицинский менеджмент и маркетинг • Технологическое проектирование • Подготовка и переподготовка кадров • Консалтинг • Медицинская и курортная литература.



Во исполнении поставленных Президентом Российской Федерации задач по увеличению продолжительности здоровой, активной, полноценной жизни в рамках Всероссийского форума «Здравница-2019» будет реализована **рекламно-информационная кампания** по продвижению услуг санаторно-курортного комплекса, пропаганде необходимости оздоровления и лечения на курортах с целью поддержания здоровья и активного долголетия.

Состоится **ЦЕРЕМОНИЯ ВРУЧЕНИЯ СЕРТИФИКАТОВ** участникам Системы оценки санаторно-курортных организаций с присвоением категорий качества НКА.

КОНКУРС ВЫСТАВКИ ВСЕРОССИЙСКОГО ФОРУМА «ЗДРАВНИЦА-2019» — победители конкурса участников выставки по каждой номинации будут награждаться «Золотой» и «Серебряной» Медалью Всероссийского форума «Здравница-2019», Дипломами и Специальными призами.

«ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ СКО» — для медицинских работников — обеспечение непрерывного медицинского образования: учебные мероприятия, с выдачей номерных свидетельств, содержащих ИКП (количество ограничено), Министерства здравоохранения Российской Федерации, подтверждающих накопление образовательных баллов (кредитов); краткосрочные 12 и 18-часовые циклы повышения квалификации с выдачей удостоверений установленного образца в рамках научного конгресса.

Для специалистов. ВПЕРВЫЕ! — «Бизнес-Клуб НКА» совместно с партнерами проводит цикл бизнес-тренингов, бизнес-семинаров, практикумов и мастер-классов «Уроки бизнеса для собственников и руководителей санаторно-курортных организаций».

Для детей — формирование культуры здоровьесбережения: интерактивно-образовательное мероприятие «Школа юного курортолога», в рамках которого дети в игровой форме получают информацию о лечебно-оздоровительном потенциале курортов, истории развития санаторно-курортной отрасли, представляют проект на тему: «Курорт моей мечты».

АНКЕТИРОВАНИЕ «САНАТОРИЙ СЕГОДНЯ» — интерактивное анкетирование на специальном терминале или на бумажном носителе. Анкета специально разработана группой экспертов НКА с целью получить актуальную объективную информацию о санаторно-курортной отрасли в интересах ее эффективного развития.

Дирекция форумов «Здравница»
rumed.ru • +7 (495) 621-40-26 • forum-2010@mail.ru
105062, г. Москва, Фурманский переулок, д. 8, стр. 2

Потенциал оборонной промышленности на благо российских пациентов



■ Лариса Токарева

Деятельность Ассоциации организаций оборонно-промышленного комплекса — производителей медицинских изделий и оборудования (АПМИ ОПК) содействует оптимизации нормативно-правовой базы выпуска предприятиями ОПК продукции медицинского назначения, росту данного производства и направлена на повышение эффективности предприятий ОПК, в частности, в области импортозамещения медицинских изделий на российском рынке, а также развитию государственно-частного партнёрства. Об этом и многом другом мы беседуем с генеральным директором АПМИ ОПК, заместителем председателя Комиссии РСПП по фармацевтической и медицинской промышленности Александром Смирновым.

Бочкарёв отметил, что в США, например, уделяют очень большое внимание поддержке производителям. И, несмотря на демократичный рынок, всё равно понимают, что государственные задачи нельзя реализовывать без поддержки своего национального производства. Точно так же и у нас. Мы предложили ряд механизмов по мерам поддержки, в настоящее время они выполняются, правда, не в полной степени.

К примеру, если взять региональные закупки, некоторые субъекты РФ понимают их в рамках государственных задач, другие больше нацелены на закупку импорта и всячески пытаются обходить даже постановления Правительства РФ.

Я сейчас не говорю о причинах, я говорю о недостаточности работающих механизмах, потому что систему закупок на местах каждый понимает, как может. Естественно, это сильно влияет на реализацию отечественных медицинских изделий, поскольку основные закупки производятся как раз для государственных и муниципальных нужд.

Тем не менее мы реализуем поставленные задачи: локализуем производство, расширяем линейку производимых медизделий, разрабатываем инновационные экземпляры. Поэтому в конечном итоге мы задачу с закупками регионов решим.

— Каким образом деятельность Ассоциации способствует повышению эффективности предприятий ОПК, выпускающих продукцию медицинского назначения?

— В 2016 году мы провели большую конференцию для отечественных разработчиков и производителей медицинских изделий в ОПК с выставкой образцов медицинских изделий. В рамках мероприятия были оговорены предварительные механизмы, после этого прошло совещание у Президента Российской Федерации по интенсификации такой работы, где были поставлены задачи, впоследствии озвученные В.В. Путиным в послании Федеральному Собранию. Цель — диверсификация гражданской продукции, в том числе медизделий. Были обозначены несколько направлений развития, выпуск медицинской продукции — одно из основных.

Многие производства ОПК уже успешно выпускают медицинскую продукцию. Часть предприятий, которые пока ещё не работают в медицинской отрасли, но хотели бы этим заниматься, как раз ждут помощи — и в первую очередь от таких структур, как Ассоциация. В свою очередь, Ассоциация является в некоторой степени инициатором таких процессов, пользуясь тем, что в неё входят и часть крупных

Александр Смирнов, генеральный директор АПМИ ОПК, заместитель председателя Комиссии РСПП по фармацевтической и медицинской промышленности

— Александр Юрьевич, насколько успешна реализация предприятиями фармацевтической и медицинской промышленности, в том числе относящимися к ОПК, задач, поставленных Правительством РФ по импортозамещению и локализации производства медицинской продукции на территории нашей страны?

— Минпромторгом России разработана стратегия, которая сейчас обновляется в рамках госпрограммы. Поставлена цель: довести долю отечественных производителей медицинских изделий к 2030 году до 50%. Пока мы по графику отстаём, поскольку результат зависит от очень многих факторов, в частности, локализации и мер поддержки. В феврале на последнем заседании Межведомственного координационного совета коллегии Военно-промышленной комиссии РФ по развитию производства медицинских изделий в организациях оборонно-промышленного комплекса заместитель председателя коллегии ВПК Российской Федерации Олег Иванович

оборонных концернов, и медицинские вузы, занимающиеся разработкой инновационной продукции. Поэтому мы видим всё многообразие задач, которые необходимо решить, чтобы планы были реализованы. Естественно, мы будем в эту деятельность втягивать другие оборонные предприятия, которые ещё только хотят войти в этот рынок, будем помогать им, объяснять особенность и специфику обращения медизделий.

Нам интересно решать и задачи по локализации, поскольку оборонные предприятия, как правило, обладают хорошим технологическим заделом и соответствующими компетенциями. Мы изучали мировую статистику — очень многие крупные зарубежные корпорации как раз специализируются в двух областях: в выпуске специальной техники, вооружений и в том же выпуске медицинской техники, поскольку имеются схожие технологии. Естественно, реализацию своих компетенций они видят в первую очередь именно в отрасли медицинского приборостроения и создают очень интересные инновационные приборы, которые позволяют серьёзно улучшать медицинские технологии.

— Что вы скажете о качестве медицинских изделий, выпускаемых отечественными производителями, в том числе предприятиями ОПК?

— Когда говорят о якобы плохом качестве нашей медицинской продукции, о её неудобстве в использовании, здесь можно поспорить. Взять, к примеру, тему эргономических параметров: в данном случае разработчику и производителю важно тесно сотрудничать с медиками, чтобы понимать, что действительно нужно врачам и как им удобно эксплуатировать данное оборудование. Но, как правило, такие разработки в любом случае не проходят мимо врачебного сообщества. Весьма мала вероятность того, что инженер, хорошо знающий свою область, просто взял идею с потолка и пытается навязать её врачам. Подчеркну: все разработки наших предприятий проходят с участием специалистов-медиков, причём достаточно высокого уровня, часто к этому подключаются медицинские и научно-исследовательские институты, медвузы.

С другой стороны, медицинскому изделию при выходе на рынок, помимо наличия фактурного образца, требуется ещё и регистрационное удостоверение. А удостоверение выдаётся только после прохождения клинических испытаний, подтверждающих, что изделие качественное, эффективное и служит тому назначению (диагностике, лечению), которому предназначено.

С точки зрения удобства применения или мощности изделия могут быть разными, но здесь всё зависит от того, для решения какой конкретной задачи они разрабатывались. Например, диагностические установки большой мощности крайне нужны в федеральных

в отличие от европейцев, которым часто приходится подстраивать своё оборудование к местным условиям, так как сами они таких проблем не имеют. А это, как вы понимаете, не всегда удобно.

— В какой степени АПМИ ОПК способствует взаимодействию между предприятиями ОПК?

— Кооперация, безусловно, должна существовать. В медицинском приборостроении инновационный цикл составляет 1,5–2 года. Мы можем десять лет эксплуатировать рентгеновское оборудование, но за это время появляются новые технологии диагностики, которые могут заменить получение нужной информации о па-

ЧЕМ ВЫШЕ ВОЗМОЖНОСТИ МЕДИЦИНСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ, ТЕМ БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТИ ИМЕЕТ ВРАЧ ПО СПАСЕНИЮ ЗДОРОВЬЯ И ЖИЗНИ ПАЦИЕНТОВ. ЭТО ОЧЕНЬ ВАЖНАЯ, ИНТЕРЕСНАЯ И БЛАГОРОДНАЯ ЗАДАЧА.

клинических центрах, а вот в ФАПах им просто не найдётся работы.

Если же говорить об удобстве аппаратуры для больниц как для пользователей, то, помимо самой поставки, необходим доступный и недорогой сервис по техническому обслуживанию, в том числе и по гарантийному.

Задача производителя — знать, что удобно для клиники, для врача, подстраиваться под конкретные нужды отечественной медицины.

— Российская медтехника, выпускаемая предприятиями ОПК, дешевле и удобнее зарубежных аналогов?

— Мы чаще выигрываем за счёт стоимости квалифицированного труда при практически одинаковых компетенциях и на логистике. Но если не брать в счёт качество, то, скажем, китайское изделие может оказаться дешевле, чем российское.

Однако в любом случае у отечественного производителя есть преимущество, возможно, главное: при разработке медизделий с российскими специалистами мы в первую очередь учитываем наши характерные проблемы. Та же мобильная медицина очень важна для таких территорий, как Забайкалье, Сибирь, и мы понимаем специфику этих регионов,

циенте для врача. Поэтому компания, которая специализируется на медицинском рынке, должна постоянно заниматься разработками, что, помимо всего, требует отвлечения средств. Как правило, сама компания, если она недостаточно мощная, не может эффективно вкладываться в НИОКР, инвестировать собственные средства в капиталоемкие проекты либо заниматься крупной локализацией, внедряя технологии зарубежных разработчиков. К тому же иностранные компании обычно не передают свои самые последние разработки. А для высокотехнологичных медицинских центров тот, кто локализует разработки предыдущих поколений, будет конкурентно менее интересен.

Поэтому компания, находясь на передовых позициях и постоянно развиваясь, будет обязательно затрачивать достаточно мощные ресурсы на научно-исследовательские разработки либо искать возможность кооперации с ведущими научными центрами и другими компаниями.

Для нас это очень важно, поскольку чем выше возможности медицинских технологий, тем большие возможности имеет врач по спасению здоровья и жизни пациентов. Это очень важная, интересная и благородная задача. ■

Давайте действовать сообща

■ Лариса Токарева

Некоммерческое партнёрство «Международное объединение разработчиков, производителей и пользователей медицинской техники» (НП «МОМТ») действует с 1991 года. Целью создания общественной организации стала консолидация научных и производственных сил для решения вопросов, связанных с развитием медицинской промышленности. С подробностями деятельности организации нас познакомил президент НП «МОМТ», заместитель генерального директора холдинга «Швабе» Иван Владимирович Ожгихин.

— Какие задачи призвано решать НПП «МОМТ»? Каково его влияние на совместное сотрудничество и взаимное развитие предприятий стран, работающих в области обращения медизделий?

— НП «МОМТ» учреждено разработчиками, производителями и пользователями, посчитавшими необходимым объединить усилия на фоне сложной политической и экономической обстановки, образовавшейся из-за распада Советского Союза и прекращения работы СЭВ. Его основателем и первым президентом стал И.Ф. Рыбаков — уникальный человек, который посвятил развитию медицинской промышленности всю свою жизнь.

Сегодня мы активно взаимодействуем с нашими белорусскими коллегами. Также к нам присоединились некоторые немецкие и швейцарские компании. Я убеждён, что только объединением усилий нам удастся успешно решить целый ряд задач, связанных с разработкой и утверждением законодательных актов, расширением медицинского рынка, поддержкой произво-

дителей стран ЕАЭС в существующих рыночных условиях, а также рядом принципиальных вопросов, связанных с взаимоотношением с госорганами в области обращения медизделий.

— Отечественных производителей медтехники нередко критикуют за игнорирование мнения медицинского сообщества. Какую помощь может оказать им МОМТ в этом вопросе?

— Мы проводим необходимую работу по кооперации и координации, предоставляем площадку для дискуссий. При разработке любого оборудования мнение ведущих экспертов-медиков, как российских, так и зарубежных, должно учитываться обязательно: им предстоит работать с этой техникой в интересах пациента. Вот та изначальная философия, которую мы с каждым годом стараемся развивать. Именно в этих целях мы запустили информационный портал medical-device.ru.

— Как сегодня НП способствует повышению конкурентоспособности отечественной техники?

— Объединение входит в различные экспертные советы при обще-

ственных организациях и занимает активную позицию по содействию развитию, в первую очередь именно отечественных производителей медтехники. МОМТ — член Союза ассоциаций и предприятий медицинской промышленности РФ, возглавляемого Ю.Т. Калининым. Объединение принимает огромные усилия по защите прав отечественных производителей в РФ и за рубежом. Совместная работа также ведётся с Минпромторгом, Минздравом, Росздравнадзором — по сути, со всеми регуляторами. И мы помогаем предприятиям кооперироваться друг с другом.

— Как это происходит?

— Для предприятий ОПК и Ростеха — членов МОМТ — характерна одна специфика развития и роста бизнеса, для частного малого и среднего бизнеса — другая. Сейчас реализуется программа «Конверсия» Фонда развития промышленности по развитию гражданского приборостроения на предприятиях оборонного комплекса. Они имеют огромный производственный потенциал, а инновационных гражданских разработок им хватает не всегда. Поэтому производством Ростеха как партнёрам развития интересно это сотрудничество. Координируя предприятия между собой, мы обеспечиваем рост и номенклатуры, и объёма производства отечественного медоборудования.

На внешнем рынке МОМТ взаимодействует с РЭЦ. Мы представляем интересы всех наших компаний, заключаем соглашения и обязательно вовлекаем их в те программы, которые там сегодня реализуются, поддерживая выход на экспорт, сертификацию, логистику, продвижение, маркетинг.

Академик АМТН, вице-президент ВАН КБ Игорь Фёдорович Рыбаков родился в 1936 году. После окончания Ленинградского политехнического института был направлен на завод «Ташкенткабель», где вырос до заместителя начальника СКБ и главного технолога завода. В 1983 году переведён в Москву, в Министерство медицинской промышленности. Впоследствии работал в Главном управлении по медицинской технике в Минприборе, Минобщемаше СССР, а с созданием Союзного объединения разработчиков и производителей медицинской техники «Русоптимед» был избран его генеральным директором. В 1991 году избран президентом НП «МОМТ», в 2015–2016 годах – гендиректор общественной организации. Удостоен высоких правительственных наград: ордена «Знак Почёта» и медалей.





— **Каково ваше впечатление о прошедшем в феврале 2019 года выездном заседании межведомственного координационного совета коллегии ВПК РФ по развитию производства медицинских изделий в организациях ОПК?**

— Совещание прошло очень конструктивно. Замминистра напомнила, что перед всеми российскими производителями в рамках нацпроекта «Здравоохранение» поставлены амбициознейшие задачи. Предполагаются серьёзные инвестиции в инфраструктуру здравоохранения, и само министерство, по словам Т. Яковлевой, заинтересовано в том, чтобы преимущественно закупать отечественное оборудование, при этом совершенно справедливо спрашивая с поставщиков соответствующее качество.

Российский производитель уже хорошо понимает, что такое сертификация предприятий по международной системе качества, и в полной мере осознаёт свою ответственность, поскольку, помимо репутационных рисков, от этого напрямую зависит жизнь пациентов.

— **Наряду с руководством крупных и признанных производителей на выездном заседании выступили также директора предприятий, менее зарекомендовавших себя в области конверсии, в том числе в сфере выпуска товаров медицинского назначения. Как вы к этому относитесь? Хватит ли заказов на всех?**

— Если мы примем вызов и реализуем всё это на российском рынке, то создадим базу для приведения этого оборудования в экспортоориентированное. Рядом — регионы СНГ, где рынок сейчас подтягивается к нашему, и мы имеем одно регистрационное удостоверение на пять стран. У нас единая нормативно-правовая база со странами ЕАЭС. Поэтому без дополнения друг

друга цели, стоящей перед нами, нам не достичь.

— **В рамках прошедшего совещания были также заданы серьёзные приоритеты.**

— Да, это и кардиология, и онкология, и первичное звено, в частности, передвижные мобильные медицинские комплексы (ПММК), ФАПы — все эти направления невозможны без интеграции.

Также есть тренд, который сегодня обозначен Правительством РФ и Минздравом России — это государственно-частное партнёрство в медицине. Если частный инвестор приходит в бизнес и организует медицинские услуги, он будет очень скрупулёзно подходить к закупкам медоборудования для своего лечебного учреждения, прежде всего интересуясь качеством. А мы, российские производители, обязаны обеспечить достойный (сопоставимый с зарубежным) уровень качества и функциональность.

— **Как НП «МОМТ» помогает предприятиям взаимодействовать непосредственно с заказчиками из регионов?**

— Мы стремимся проводить конференции в регионах и развиваем с ними отношения, подписывая долгосрочные соглашения. Одна из последних конференций прошла на базе Тюменского центра нейрохирургии. Учитывая специфику учреждения, мы затронули вопросы высокотехнологичного оборудования, которое в РФ сейчас производится недостаточно. Поэтому идеи, которые идут от врачей, его использующих, для нас очень важны. Ведь в федеральных клинических центрах: Кулаковском (ФГБУ «НМИЦ АГП им. В.И. Кулакова»), Алмазовском (ФГБУ «СЗФМИЦ им. В.А. Алмазова»), Тюменском (ФГБУ «Федеральный центр нейрохирургии» Минздрава России) и других — работают известные специалисты высочай-

шего уровня, выступающие с докладами на международных конференциях. И нет ничего удивительного в том, что иногда они подсказывают нам, какая новая медаппаратура применяется в ведущих мировых клиниках и что, с их точки зрения, можно улучшить в отечественной технике. Если конференция проходит, скажем в Тюмени, то есть возможность привлечь к обсуждению специалистов Уральского федерального округа, Курганской, Омской областей и т.д. Так, мы всегда получаем поддержку руководства регионов. Важно, что для участия в совещаниях приглашаются местные производители медтехники. Таким образом, развитие производства внутри регионов как бы получает толчок: появляются идеи, контакты, крупные предприятия идут на периферию, открывая там свои цеха. Регионы в этом вопросе занимают довольно активную позицию, создавая льготные условия для новых резидентов: свободные экономические зоны, ТОРы.

— **Каким образом НП «МОМТ» способствует выполнению предприятиями ВПК программы конверсии?**

— В конце 2018 года в Ялте мы проводили конференцию совместно с Союзом реабилитологов России и Национальной Курортной Ассоциацией. Как раз сейчас принята Стратегия развития производства промышленной продукции реабилитационной направленности до 2025 года, формируется новая программа по развитию блока, связанного с реабилитацией и санаторно-курортным лечением. Эта область рынка отечественными производителями пока освоена мало. И сейчас, с учётом итогов совещаний и круглых столов, предприятия оборонно-промышленного комплекса в тесном сотрудничестве с частниками начинают выпуск совместного продукта.

— **Ваши пожелания коллегам?**

— Давайте действовать сообща! ■

ООО «С.П. ГЕЛПИК»: алгоритмы движения вверх

■ Лариса Токарева

Компания ООО «С.П. ГЕЛПИК», находящаяся более 30 лет на рынке, уже многие годы является одним из лидеров поставки на российский рынок рентгенодиагностического оборудования. Руководитель отдела развития бизнеса Дмитрий Блинов поделился с нашими читателями некоторыми профессиональными секретами.

— Хороший бизнес в медицинской промышленности не так уж просто организовать, ещё труднее долгий срок поддерживать его, а уж быть бесспорным лидером — вообще фантастическая задача. Как вам это удаётся?

— Прежде всего мы сделали акцент на удобстве и сокращении времени проведения исследований. Весь процесс, начиная от входа пациента в рентгенкабинет и до получения заключения, мы пытаемся сделать как можно более коротким. Кроме того, ООО «С.П. ГЕЛПИК» пошло по пути американских и европейских компаний и теперь — единственное в России — выпускает принадлежности, делающие саму процедуру рентгенодиагностики более удобной для пациентов. В 2018 году мы вывели на рынок порядка двадцати таких изделий, представляющих собой кронштейны, ремешочки, подставки, приспособления для крепления детей во время исследования, люльки для перинатальных центров при диагнозе постродовой травмы. Оказалось, что эти простые мелочи реально несут людям добро. Поскольку, к примеру, ступеньки для рентгенодиагностики плоскостопия сегодня, в XXI веке, в московских больницах сколачивают из досок!

— Потому что из-за границы везти слишком дорого?

— Те же самые ступеньки в США стоят 3500 долларов плюс НДС, плюс полтора месяца ожидания доставки. У нас на выходе их цена 90 тысяч рублей. Как вы понимаете, для ООО «С.П. ГЕЛПИК» здесь интерес несущественный, поэтому такие дополнения мы обычно предлагаем в качестве бонуса. При этом большой рентгеновский комплекс с кучей принадлеж-

ностей становится на рынке более конкурентоспособным. Бывает маркетинг, который сложно закладывать в цену, но зато повторно клиент обращается именно в нашу компанию, поскольку мы для него оказываемся интереснее, чем другие. Именно потому, что наша забота сильно облегчает жизнь и пациенту, и врачу: доктор быстро производит укладку пациента и сразу начинает исследование.

— Насколько известно, ваша компания непосредственно участвует в реализации федеральных проектов НП «Здравоохранение»?

— В 2018 году мы начали программу «Детство», так как федеральным проектом «Развитие детского здравоохранения, включая создание современной инфраструктуры оказания медицинской помощи детям» предусмотрено развитие материально-технической базы детских поликлиник и детских поликлинических отделений медицинских организаций, а также базы детских больниц.

Наше рентгеновское оборудование (со всеми возможными принадлежностями), поставленное в детские учреждения, включало специально разработанное программное обеспечение для выявления раннего и ревматоидного артрита. Из-за таких дополнений его продажи выросли процентов на двадцать, особенно за счёт заказов частных клиник.

Сейчас также работаем над программой «Онкология». Конкретно — ставим на наши аппараты специальное программное обеспечение для работы с онкобольными.

По кардиопрограмме готовим отдельные фильтр-пакеты для определения стеноза.



APXM-РЕНЕКС Оптимал



Макет МРТ для конечностей ТМРпм Ренекс



Педиатрический стул-фиксатор

В целом перспективы на ближайшие два года вырисовываются хорошие.

В декабре ООО «С.П. ГЕЛПИК» начало выпуск нового, шестого, поколения генераторов для любого из наших рентгеновских аппаратов, стали делать новые флюорографы. Мы постоянно модернизируемся, движемся вперёд, быстро перенимая все западные и восточноазиатские тренды. Все новинки конкурентов обязательно в скором времени появляются и у нас.

Одно из основных направлений ООО «С.П. ГЕЛПИК» — научная деятельность. Треть наших работников — инженеры. Мы выполняем научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) совместно с Минпромторгом в рамках федеральной программы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и на дальнейшую перспективу». Разрабатываем различные направления по созданию высокотехнологичных изделий, к примеру — базовых компонентов для магнитно-резонансных томографов на сверхпроводящих магнитах с напряжённостью поля 1,5 Тл.

При этом компания развивается не сама по себе, а вместе со всей медициной. Поскольку врачи — это не только диагностика, но ещё и школа, клиника. Они интересуются всеми новинками медтехники, и мы должны работать вместе с ними в одной связке. С моей точки зрения, медицинский рынок — это не только продажа и покупка. Это прежде всего врач и пациент. Мы должны сделать всё, чтобы врачам было удобно работать. Тогда им будет легче одновременно и качественно оказывать помощь пациенту.

— Сейчас в России появилось четыре стартапа по нейронным сетям. ООО «С.П. ГЕЛПИК», кажется, одно из первых вышло на отечественный рынок с этой темой?

— В 2015 году мы уже получили первый результат. Создание нейронной сети, скажем, для определения патологии органов грудной клетки, с одной стороны, достаточно простая задача, а с другой — очень сложная, потому что машина перенимает опыт человека. Главная трудность — найти методику обучения. Пока что машина даёт результат по определению различных заболеваний с точностью 75–90%, в зависимости от вида патологии. Надо сказать, что подготовка персонала для обучения искусственного интеллекта

очень дорогая. Условно говоря, чтобы обучить одну нейронную сеть, нужно три месяца и десять человек врачей. Сегодня по всей России лишь около 30 больниц уже работают с машинами различных фирм, обладающими искусственным интеллектом. Непосредственно наша компания подготовила к испытаниям три нейронные сети, которые в ближайший месяц планируется поставить в клиники Москвы, Красноярска и Воронежскую медицинскую академию. Мы в первую очередь ищем партнёров, которым это было бы интересно.

Потом предстоит внедрять данные приёмы в производство. Кстати, прецедентной практики по их регистрации пока не существует.

— Расскажите, пожалуйста, подробнее о применении искусственного интеллекта непосредственно в клинической практике.

— Прежде всего надо оговориться, что машина не ставит диагнозы самостоятельно, а только помогает врачу. Предположим, пациент обращается в травмпункт с повреждением грудной клетки. Вряд ли принимающий его доктор обладает компетенциями также во фтизиатрии и онкологии. Врач-травматолог может просто не обратить внимания на выявленное в результате рентгена новообразование или начинающийся туберкулёз. И в этом случае поможет машина, сообщив врачу о подозрении на какое-либо заболевание. Это и будет сигналом для пациента обратиться к профильному специалисту.

— Каким образом у вас проходит подбор кадров?

— Очень сложно. Мы перепробовали все возможные методики, начиная от интернет-редакторов через лучшие резюме и заканчивая вербовкой на выставках. И пришла к такому выводу: эффективно работают, в конечном счёте, лишь те, кого мы сами выращивали «с нуля». Это дорогой и долгий способ, но он приносит свои плоды.

Мы пытаемся сделать нашу работу азартной и интересной, чтобы она доставляла радость сотрудникам. Надо сказать, рынок медицинского оборудования очень привлекательный: он непрерывно развивается, а мы развиваемся вместе с ним. Для меня самого, например, самый сложный период, когда я в отпуске: через неделю уже просто тянет на работу. Вообще-то это здорово. А для меня это — счастье. ■

Как стать коммерсантом

На этот вопрос отвечает руководитель коммерческого отдела ООО «С.П. ГЕЛПИК» Владимир Брызгун.

— Помимо научной деятельности и новейших разработок, компания активно занимается производством и прямыми продажами рентгеновского оборудования.

— Именно это и позволяет нам держаться на плаву. Мы позиционируем наши рентген-аппараты как медтехнику премиального сегмента, так как используем самые лучшие комплектующие известных мировых брендов. Она популярна среди врачей своей надёжностью и качеством. Это и позволяет успешно проводить реализацию нашего оборудования.

— Есть ли какой-либо план продаж или просто: чем больше — тем лучше?

— Имеется определённая планка, которую мы каждый год стремимся преодолеть. То есть каждый раз мы показываем рост как по количеству проданного оборудования, так и в финансовом плане.

— Компания у вас небольшая, а в вашем коммерческом отделе работает всего несколько человек. Как им удаётся не только выполнять, но и увеличивать план продаж?

— У нас слаженный коллектив. И это не просто офисные работники. Любой из менеджеров также является техническим специалистом, то есть досконально знает устройство продаваемого оборудования, многие просто присутствовали при его монтаже. Это позволяет экономить время, которое менеджеры других компаний тратят на необходимые в таком случае консультации. Мы же можем ответить на любой вопрос потенциального клиента, касающийся технических характеристик поставляемого оборудования, и быстро готовим необходимые документы, поскольку знаем все ГОСТы, СНИПы и так далее.



НП «ЛУСОМИ»: укладки, наборы, комплекты и аптечки. Внесение изменений в законодательство

■ А.В. Вильчицкий, к.т.н.; А.С. Шуплякова



Минздравом России подготовлен проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» (далее Федеральный закон № 323-ФЗ) и Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» по вопросам обращения медицинских изделий».

Проектом закона предлагается ч. 5 ст. 38 Федерального закона № 323-ФЗ дополнить изделиями, не подлежащими государственной регистрации, к которым отнесены укладки, наборы, комплекты и аптечки, предназначенные для оказания первой помощи, первичной медико-санитарной помощи, скорой, специализированной и паллиативной медицинской помощи, укомплектованные зарегистрированными в установленном порядке медицинскими изделиями и (или) лекарственными препаратами для медицинского применения, а также представляющие собой набор (комплект), состоящий из зарегистрированных в установленном порядке медицинских изделий (кроме электрических медицинских изделий), объединённых общим функциональным назначением.

Следует отметить, что необходимо различать укладки, наборы, комплекты и аптечки первой помощи, предназначенные для применения гражданами и в немедицинских организациях, от специализированных профессиональных медицинских упаковок, наборов и комплектов, представляющих, по существу, рабочее место врача с соответствующими требованиями, например, реанимационные наборы для скорой медицинской помощи и др.

В первом случае госконтроль в виде государственной регистрации медизделий, предназначенных для использования гражданами и в немедицинских организациях, можно исключить, так как контроль и надзор со

стороны Росздравнадзора за такими медицинскими изделиями затруднён. Во втором случае государственную регистрацию необходимо сохранить.

Госрегистрация медицинских изделий проводится перед вводом в обращение в целях проверки качества, эффективности и безопасности. Данные показатели для профессиональных упаковок, наборов и комплектов, не прошедших процедуру регистрации, не могут быть доказаны. Кроме того, производство профессиональных упаковок, наборов и комплектов должны осуществлять организации, имеющие соответствующие лицензии на данный вид деятельности.

Считаем целесообразным принять предложение Минздрава России в части проекта Федерального закона, касающейся отмены регистрации упаковок, наборов и комплектов для оказания первой помощи, но при этом сохранить регистрацию упаковок, наборов и комплектов для профессионального оказания медицинской помощи.

Обращаем внимание, что в Решении Совета Евразийской экономической комиссии от 12.02.2016 № 46 «О Правилах регистрации и экспертизы безопасности, качества и эффективности медицинских изделий» раскрывается понятие набора (комплекта) медицинских изделий как совокупности медицинских изделий, имеющих единое назначение и маркировку, с приведением перечня указанных медицинских изделий (далее Решение Совета ЕЭК № 46).

Следует учесть, что п. 11 ст. 4 Соглашения о единых принципах и правилах обращения медицинских изделий в рамках ЕАЭС от 23.12.2014 содержит перечень медизделий, которые не подлежат регистрации. Укладки, наборы, комплекты и аптечки в нём отсутствуют. Таким образом, нормативно-правовое регулирование ЕАЭС с учётом введения понятия набора (комплекта) предполагает регистрацию упаковок, наборов и комплектов для применения медицинскими организациями.

Для устранения противоречия проекта Федерального закона с законодательством ЕАЭС необходимо сохранить регистрацию профессиональных медицинских упаковок, наборов и комплектов.

С учётом изложенного предлагаем из проекта Федерального закона в отношении ст. 38 Федерального закона № 323-ФЗ п. 6 ч. 5 «представляющие собой набор (комплект), состоящий из зарегистрированных в установленном порядке медицинских изделий (кроме электрических медицинских изделий), объединённых общим функциональным назначением» исключить, а п. 5 ч. 5 изложить в следующей редакции: «изделия, представляющие собой укладки, наборы, комплекты и аптечки, предназначенные для оказания первой помощи, укомплектованные зарегистрированными в установленном порядке медицинскими изделиями и (или) лекарственными препаратами для медицинского применения». ■

ООО «ОЛМЕ»: робот, который изменит мир!



■ Светлана Лыбина

Реабилитация обездвиженных больных — злободневная медико-социальная проблема. Реальный шанс восстановления утраченных двигательных функций и возвращения человека к полноценной жизни даёт использование СРК (системы реабилитационной кинетической), созданной ООО «ОЛМЕ». О преимуществах данной системы рассказывает руководитель компании Алексей Александрович Вагин.

— Алексей Александрович, ваш робот действительно так хорош?

— Конечно! Только подумайте: кто знаком не понаслышке с простым и ясным выражением «Вы не сможете ходить», тот уже никогда не станет прежним. Его мир изменится. Его привычная жизнь уйдёт в прошлое, оставляя место только надежде, вере в чудо. Сначала это будет ободряющее выражение лиц родных и близких, потом месяцы, наполненные болью. Болью физической и моральной, теснотой клетки под названием «кровать». Горизонт перспектив — инвалидное кресло. Твоё тело больше не слушается тебя, но ты ещё жив. Разве можно привыкнуть с этой мыслью? Это похоже на один длинный ночной кошмар, и кажется: утром откроешь глаза — и всё, ты снова здоров... Но приходит новый день — и цикл повторяется.

А если на секунду представить, что это всё можно исправить? Если мы можем заставить ходить даже самого ленивого и самого больного на свете человека, даже если он сам не хочет? А если мы перестроим образ мышления о процессе реабилитации целого государства, поколения? Давайте выходить из XIX века и постигать возможности века нынешнего, отвечая при этом за-

просам страны, правительство которой объявило тренды индустрии 4.0!

— В реабилитации действительно возможно «всё это исправить» уже сегодня?

— Возможно, если мы представим процесс реабилитации в виде конвейера на производстве, где каждый элемент ориентирован на пациента и 24 часа без перерыва занимается только им! Это действительно что-то новое, то, чего в мире ещё нет. Подход, позволяющий в разы сократить смертность, инвалидизацию, сократить койко-день в больницах и расход медикаментов. Сократить расходы сил медперсонала — пусть займутся чем-то более полезным, чем «ворочать» 120-килограммового человека! Но самое главное — он даст простой и действенный метод «чинить людей». Как машины после аварии.

— Вы говорите очень обезличено, даже жестоко, а как же душа?

— Ни одна машина не работает без человека. Врач вложит душу, он определит, как машина должна работать, как она должна двигаться.

— А это трудно?

— У нашего робота есть свой язык общения. Мы провели много времени, оптимизируя его: он понятен всем — от школьника до пенсионера. Это как общаться с ребёнком. На пороге циф-

рового будущего, где роботы займут место во всех отраслях и главным продуктом станет цифровой продукт, наши системы идут на острие технологий. Кто не в силах этого понять, остаётся в прошлом и отстаёт от развития мира!

— Дети обычно ломают игрушки. Ваш робот не способен причинить огорчения?

— Нет, он работает по принципу «не навреди», он даже сам расскажет, что не так, укажет на ошибки, поздороваётся наконец!

— Это не слишком смело — верить человеческую жизнь роботу?

— Нет, это нормально. Аппарат искусственного дыхания, по-вашему, более безобиден? В мире полно вещей, по поводу которых стоило бы волноваться, но только не о нашем комплексе СРК. Мы прошли все проверки и исследования, прежде чем выпустили его в жизнь.

— Благодаря чему вы смогли проделать этот путь?

— У нас отличная команда во главе с моим отцом — Александром Анатольевичем Вагиным.

— Вас поддерживает наше правительство? Кто вас финансирует?

— Нас поддерживает государство! И в период планов импортозамещения поддержка стала ещё более активной. Мы единственные, кто в России производит подобное оборудование. А русский продукт, как известно, уже прочно ассоциируется со словом «качество». Но самое главное — ЛПУ, переходящее на комплексы СРК, больше никогда не возвращается к другим системам, так как прогресс здесь, как говорится, налицо.

— А вы не боитесь ответственности за распространение вашего изделия в масштабах всего мира?

— Мы жаждем этой ответственности!

— Алексей Александрович, ещё один вопрос. Какое будущее ждёт ваших потенциальных инвесторов и клиентов?

— Они просто сядут в первый ряд перед большим экраном — и наш робот изменит для них этот мир навсегда! Они ждали чуда — мы предлагаем его в виде нашего роботизированного комплекса СРК. ■

IMEDA: за безопасную, качественную и эффективную медицинскую продукцию

■ Геннадий Габриэлян

Ассоциация международных производителей медицинских изделий IMEDA присутствует в российском деловом пространстве 14 лет. Эта некоммерческая организация объединяет 52 ведущие международные компании, работающие в сфере высокотехнологичной медицины, продукция которых: медицинское оборудование, изделия и расходные материалы — имеет высокую репутацию на российском рынке.

— Ассоциация международных производителей медицинских изделий — это динамичная структура, которая активно сотрудничает с регулирующими органами, государственными и общественными организациями, медицинскими профессиональными объединениями и ключевыми отраслевыми экспертами, — рассказывает исполнительный директор IMEDA **Сергей Ванин**. — Ассоциация представляет и защищает интересы своих членов в диалоге с органами государственной власти и органами системы здравоохранения, а также обеспечивает информационную и экспертную поддержку по актуальным отраслевым вопросам.

Приоритетными задачами IMEDA являются развитие благоприятного правового и экономического климата в области здравоохранения, повышение этических стандартов индустрии и формирование консолидированной позиции производителей медицинских изделий по вопросам развития и регулирования отрасли. IMEDA активно сотрудничает с международными и зарубежными ассоциациями производителей медицинских изделий, отслеживая все значимые мировые тенденции и собирая лучшие мировые практики регулирования отрасли.

— Какие иностранные производители медицинского оборудования и изделий задают тон на рынке?

— Имена этих глобальных компаний у всех на слуху: это «Филипс», «Джонсон и Джонсон», «Медтроник», «Сименс», «Дженерал Электрик» и другие. Подчеркну, что около четверти

компаний, которые сегодня являются членами нашей Ассоциации, уже локализовали определённую часть своей продукции здесь, в России. Это ясно показывает, что они пришли на российский рынок не просто с целью продавать, но для того, чтобы развиваться, приносить сюда свои компетенции, делиться ими с нашей стороной. Это, безусловно, позитивно отражается на развитии медицинской промышленности России в целом. Речь идёт, например, о производстве сложного диагностического оборудования.

— Что сделала и делает IMEDA, чтобы данный процесс развивался поступательно?

— Наша роль заключается в том, чтобы выстраивать диалог членов Ассоциации с ключевыми для них органами в нашей стране, в первую очередь с Министерством промышленности и торговли РФ. Этот федеральный орган исполнительной власти, как известно, отвечает за государственную политику в области развития промышленности. Ассоциация поддерживает, развивает и сопровождает диалог с Минпромторгом России в части того, какие нужно создавать условия, чтобы профильные международные компании заходили на наш рынок и продуктивно на нём работали.

— Участвует ли Ассоциация в осуществлении программы импортозамещения?

— Это одна из ключевых тем, которой мы занимаемся. Ей уделено очень большое внимание. Члены нашей Ассоциации прекрасно понимают, что любое

государство должно обеспечивать себя необходимыми видами продукции, в том числе, например, медицинскими изделиями с низкой степенью риска. Цели, которые были поставлены государством в относительно недавнем прошлом, понятны. И компании отнеслись к ним с пониманием и интересом. Рынок медицинских изделий в России почти на 80% состоит из госзакупок. Это очень важная коммерческая составляющая. И некоторые компании задумались о локализации своего производства именно для того, чтобы более эффективно участвовать в закупках.

— Как выстраиваются отношения Ассоциации с Министерством здравоохранения РФ?

— Минздрав России разрабатывает всё законодательство и регуляторику, касающуюся обращения медицинских продуктов на рынке. Поэтому это ключевое для нас ведомство, и мы как экспертная организация стараемся донести до министерства те потенциальные риски, которые могут быть в разрабатываемых документах. И в министерстве не просто слушают нас, но и слышат. Это очень важно.

Приведу примеры. На протяжении последних двух-трёх лет возникали значительные проблемы по вопросам регистрации медицинских изделий с фарм субстанциями: допустим, стентов или катетеров, на поверхность которых эти субстанции нанесены. В диалоге с Минздравом России нам удалось выработать те изменения, которые были внесены затем в постановление Правительства РФ № 1416. Сейчас у нас идёт продуктивный диалог о внесении изменений в постановление Правительства РФ № 1042 о льготном налогообложении для медицинских изделий. К сожалению, часть продукции, которая в страну завозится и реализуется, продаётся без этих льгот. Мы сделали свои предложения, Минздрав России их фактически одобрил, и теперь идёт так называемая процедура ОРВ — оценка регулирующего воздействия.

**ДОСЬЕ**

Сергей Юрьевич Ванин окончил в 2000 году Санкт-Петербургский государственный университет. В 2000–2007 годах работал в МИД России.

С 2007 года работает в коммерческих компаниях. С 2010 по 2013 год — исполнительный директор Ассоциации производителей парфюмерии, косметики, товаров бытовой химии и гигиены в России. В 2013 году перешёл в группу компаний DANONE (Россия) на должность директора по связям с государственными органами. С ноября 2014 года работал директором по связям с государственными органами АО «Тинькофф Банк». С июля 2017 года — исполнительный директор Ассоциации международных производителей медицинских изделий (IMEDA).

Нельзя не сказать и об отношениях с органом, который контролирует качество медицинских изделий, — Росздравнадзором. Мы с этой службой, с нашим курирующим департаментом,

ни всей медицинской индустрии. На сегодня мы представляем около 85% всей индустрии страны.

— **Как измерить успех в вашей работе?**

МЫ ВИДИМ РЕЗУЛЬТАТЫ НАШЕЙ РАБОТЫ ПРЕЖДЕ ВСЕГО В ТОМ, ЧТО МОЖЕМ ОБЪЕКТИВНО И ВСЕСТОРОННЕ, С УЧЁТОМ ЭКСПЕРТНОГО МНЕНИЯ, ВЛИЯТЬ НА ВНЕСЕНИЕ ТЕХ ИЛИ ИНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В НОРМАТИВНЫЕ АКТЫ, КОТОРЫЕ РЕГУЛИРУЮТ ОБРАЩЕНИЕ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ НА РЫНКЕ. ЭТО ОЧЕНЬ ВАЖНО.

находимся в прямом и тесном контакте. Ведём достаточно откровенный диалог, обсуждаем все вопросы, касающиеся трудностей при регистрации медицинских изделий для вывода их на рынок. Например, предупреждаем членов Ассоциации: регулятор усилил надзор за нанесением товарного знака на маркировку, будьте внимательны!

— **Расскажите, пожалуйста, об организационной стороне деятельности IMEDA.**

— Эффективный диалог Ассоциации с регуляторными органами наглядно демонстрирует компаниям ценность нашей работы. Она заключается также и в том, что мы не только получаем информацию из первых рук, но и умеем её анализировать и делиться ею с рынком. В свою очередь, получая большее количество игроков в нашей Ассоциации, мы становимся сильнее, и это даёт нам право говорить с государством от име-

— Мы видим результаты нашей работы прежде всего в том, что можем объективно и всесторонне, с учётом экспертного мнения, влиять на внесение тех или иных изменений в нормативные акты, которые регулируют обращение медицинских изделий на рынке. Как я сказал ранее, это очень важно. Далее: у нас есть возможность, опираясь на лучшие международные практики, давать обратную связь нашему регулятору, показывать, как подобные процессы происходят в мире. И если нам удаётся выработать единый подход при внесении изменений в тот или иной документ — это и есть наш неосознанный успех.

— **Каковы перспективные планы IMEDA?**

— Существует такая программа: «Стратегия развития медицинской промышленности РФ на период до 2020 года». Целью ставилось к 2020 году до-

стичь показателя в 40% для локально произведённых медицинских изделий от общего объёма рынка. К сожалению, сегодня эта цифра в районе двадцати. Сейчас идёт речь о разработке концепции стратегии развития медицинской индустрии в России до 2030 года. Мы следим за разработкой этого документа, анализируем постулаты, которые там обозначены Министерством промышленности и торговли РФ, и надеемся, что наши комментарии также будут услышаны.

Но, помимо российского, национального вектора, надо помнить ещё и о том, что мы живём в едином экономическом пространстве стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС). На сегодня, как вы знаете, это рынок пяти стран. Существует соглашение в рамках глобального евразийского Договора, которое посвящено вопросам регулирования и обращения медицинских изделий на нашем общем рынке. Так вот, с 1 января 2022 года фактически вводятся единые правила по регулированию всей профильной продукции на рынке пяти стран. Это очень большой пласт работы, которым мы занимаемся, — и будем надеяться, что нам удастся выработать единую позицию уже не только с российским регулятором, но и с регуляторами других стран: какие требования следует предъявлять к медицинской продукции, чтобы она была безопасной, качественной и эффективной. ■

К вопросу об обращении иммунобиологических препаратов



■ Лариса Токарева

Иммунопрофилактика — одно из приоритетных направлений государственной политики, постоянно развивающееся и внедряющее лучшие мировые практики. Важным моментом в этом направлении для нашей страны является и то, что произведённым в России и импортируемым иммунобиологическим препаратам необходимы особые условия транспортировки и хранения. Эти требования определены в Постановлении Главного государственного санитарного врача РФ от 17.02.2016 № 19 «Об утверждении санитарно-эпидемиологических правил СП 3.3.2.3332–16 «Условия транспортирования и хранения иммунобиологических лекарственных препаратов»; соответствующие рекомендации даны также в действующих на сегодняшний день Методических указаниях «МУ 3.3.2.2437–09. 3.3.2. Медицинские иммунобиологические препараты.

Применение термоиндикаторов для контроля температурного режима хранения и транспортирования медицинских иммунобиологических препаратов в системе «холодовой цепи». К сожалению, данные документы содержат ряд неточностей и противоречий. Об этом нам рассказал руководитель ГК БИАС (ООО «БИАС», ООО «ТЕРМОВИТА», ООО «ЛОГТЭГ РУС», ООО «ТРИАЛОГ»), действительный член Союза лиц, осуществляющих деятельность в сфере судебной экспертизы и судебных экспертных исследований Палаты судебных экспертов, доктор технической науки в области «холодовой цепи» Сергей Васильевич Косов.

— На многочисленных форумах, конференциях, совещаниях в письмах, адресованных Роспотребнадзору, и в личном общении субъекты обращения ЛС неоднократно пытались обратить внимание разработчиков СП и МУ на явные несоответствия, имеющиеся в этих документах. Рассмотрим далеко не единственный пример такого характера. Согласно п. 3.2 СП, «транспортирование и хранение большинства ИЛП, в том числе содержащих в упаковке растворитель, осуществляется при температуре в пределах от +2 до +8 °С включительно».

Этот же диапазон температур указан в п. 3.5 для хранения всех ИЛП на четвёртом уровне «холодовой цепи», то есть в фармацевтическом холодильнике ЛПУ. Но это совершенно невыполнимо на практике! В процессе погрузки/разгрузки ИЛП, их транспортировки автотранспортом неизбежны кратковременные нарушения указанных температурных пределов, которые однозначно фиксируются средствами непрерывного контроля температурных режимов — автономными терморегистраторами и штатными термографами авторефрижераторов. На четвёртом уровне «холодовой цепи» в течение

суток фармацевтический холодильник может открываться неоднократно, что однозначно приводит к временному повышению температуры в нём выше +8 °С, которая затем приводится в норму работой холодильного агрегата. Но данные нарушения фиксируются автономным терморегистратором и отображаются в отчётах, которые, согласно СП, должны распечатываться и архивироваться персоналом ЛПУ не реже одного раза в неделю! Следовательно, указанные пункты неприменимы на практике, поскольку не учитывают временной

составляющей допустимых непродолжительных воздействий температур, выходящих за указанные пределы.

Согласно Федеральному закону от 26.06.2008 № 102-ФЗ «Об обеспечении единства измерений», одной из сфер государственного регулирования обеспечения единства измерений, к которой установлены обязательные метрологические требования, является осуществление деятельности в области здравоохранения.

Согласно положениям 323-ФЗ от 21.11.2011 «Об основах здоровья

граждан в РФ» и постановления Правительства РФ от 19.06.2012 № 608 «Об утверждении Положения о Министерстве здравоохранения РФ» Минздрав России является органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере обращения медицинских изделий.

В подавляющем большинстве оборудования для контроля температурного режима в системе «холодовой цепи» надлежащим образом зарегистрировано в качестве медизделий. Федеральным законодательством определено, что для медицинских изделий именно Минздрав России определяет необходимость их отнесения к средствам измерений в сфере госрегулирования и соответствующие требования их поверки и калибровки. Какие конкретно медицинские изделия как средства измерений должны быть отнесены к сфере госрегулирования, определяют приказы Министерства здравоохранения РФ, например медицинские термометры для измерения температуры тела человека. Изделия же, которые применяются для контроля температурных условий «холодовой цепи» в перечне Минздрава России отсутствуют. В то же время ни в одном действующем нормативно-правовом документе, обязательном к исполнению, не указано, что средства контроля температурного режима дистрибуции ЛС должны быть зарегистрированы в качестве медицинских изделий, соответственно, приказы МЗ РФ № 81н и №89н не должны распространяться на эти средства. Однако действующие МУ и Проект новых МУ, зреющий в недрах Роспотребнадзора, неуклонно толкают к признанию этих средств в качестве медицинских изделий! Для чего?! Получается замкнутый круг, позволяющий двоякую трактовку НТД.

Вместе с тем, в соответствии с Федеральным законом от 12.04.2010 № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств» иммунобиологические препараты относятся к лекарственным средствам и их дистрибуция должна соответствовать требованиям Решения Совета Евразийской экономической комиссии от 0311.2016 № 80 «Об утверждении Правил надлежащей дистрибу-

торской практики в рамках Евразийского экономического союза» и Приказа Минздрава России от 31.08.2016 № 646н «Об утверждении Правил надлежащей практики хранения и перевозки лекарственных препаратов для медицинского применения».

Я согласен с положениями этих документов и полностью разделяю мнение юристов и метрологов, что средства контроля температурного режима в дистрибуции всех без исключения ЛС должны быть утверждены в качестве средств измерений с соответствующими подтвержденными метрологическими характеристиками. Но это должно касаться всего оборудования для контроля температурного режима в системе «холодовой цепи» и дистрибуции ЛС в целом, в том числе так называемых «термоиндикаторов». В противном случае судья или грамотный адвокат в процессе судебного разбирательства всегда может поставить под сомнение результаты мониторинга температуры, а судебная экспертиза не сможет доказательно опровергнуть эти сомнения.

Всемирная организация здравоохранения рекомендует для электронных средств контроля температурного режима интервал измерений не реже одного раза в 10 минут (6 измерений в час), что является достаточным для получения объективной информации. Но разработчики действующего СП продвинулись значительно дальше! Они установили для всех средств контроля интервал измерений 1 раз в минуту (60 измерений в час)! Это сразу привело к тому, что тысячи владельцев авторефрижераторов были вынуждены заменить штатные термографы с выносными датчиками температуры на более «быстрые», стоимость каждого из которых с установкой исчисляется десятками тысяч рублей (представьте радость производителей данных устройств, а также производителей рулонной бумаги для чек-листов, расход которой увеличился в 10 раз!). Помимо этого, возникла необходимость замены всех иных автономных средств контроля температуры на более «быстрые», с увеличенным внутренним объемом электронной памяти. Вкупе с термографами затраты на средства контроля возросли весьма ощутимо.

Многочисленные несоответствия данного документа приводят к всевозможным нарушениям при составлении технических заданий в тендерах, особенно в сфере закупок по госзаказам. Об этом свидетельствуют многочисленные обращения в ФАС. Имели место случаи, когда при поставках ИЛП чек-лист штатного термографа авторефрижератора фиксировал кратковременные (всего несколько минут!) понижения температуры ниже +2 °С в пределах допустимой погрешности измерений +/-0,5 °С, в результате чего груз не был принят потребителем по формальному нарушению пункта 3.2. СП 3.3.2.3332–16, хотя пункт 4.7 МУ 3.3.2.2437–09. 3.3.2. допускает понижение температуры до —0,5 °С или ниже в течение одного часа, а в сторону увеличения температуры выше +8 °С МУ допускают временной интервал аж до 48 часов суммарно!

В результате подобных «нарушений» были изъяты из обращения и, вероятно, утилизированы годные к применению и необходимые для плановой иммунопрофилактики населения вакцины на многие миллионы рублей. Нанесён ощутимый ущерб бизнесу в этой сфере здравоохранения. Судебные процессы по данным страховым случаям тянутся на протяжении нескольких лет и конца им не видно. Возникает вопрос: проводилась ли надлежащим образом обязательная метрологическая экспертиза данного нормативно-правового документа в соответствии со Статьёй 14 102-ФЗ «Об обеспечении единств измерений», иным нормативно-правовым регулированием в области обеспечения единства измерений? Каким образом было проведено общественное обсуждение проекта данного СП, если этот документ вызывает столь многочисленные нарекания со стороны субъектов обращения ЛС? Почему до сих пор ответственные лица Роспотребнадзора не реагируют должным образом на эти нарекания? Я искренне надеюсь, что данная статья послужит хоть каким-то основанием для изменения существующего положения. Я уверен, что субъекты обращения ЛС поддержат меня в этих вопросах и дополнят их своими замечаниями и конструктивными предложениями. ■

Константин Баранов:

«Масштабные национальные проекты кардинально изменят облик нашего здравоохранения. Мы сделаем всё, чтобы воплотить эти грандиозные планы в жизнь на благо наших пациентов»

■ Наталья Александрова

Калужская область известна как один из наиболее стремительно развивающихся регионов России, на территории которого реализуется множество пилотных проектов, касающихся в том числе медицины и здравоохранения. Одно из наиболее приоритетных направлений в работе калужского Минздрава — качество обслуживания населения. Подробнее — в интервью министра здравоохранения Калужской области Константина Баранова.

— Константин Николаевич, вы возглавили Министерство здравоохранения Калужской области в 2016 году, придя на этот пост с должности заместителя министра этого же ведомства. Расскажите, пожалуйста, о наиболее значимых успехах областного Минздрава, достигнутых за время вашего руководства.

— Прежде всего это снижение младенческой смертности в 2017 году почти в два раза по сравнению с 2016 годом. И полное отсутствие материнской смертности.

В августе 2016 года введён в эксплуатацию перинатальный центр на базе ГБУЗ КО «Калужская областная клиническая больница», построенный в рамках Программы развития перинатальных центров в Российской Федерации, и в регионе сформирована трёхуровневая система оказания медицинской помощи беременным и новорожденным, в том числе с экстремально низкой массой тела. Ранее в регионе не было акушерского стационара третьей группы (имеющего в своём составе отделение анестезиологии-реаниматологии для женщин, отделение реанимации и интенсивной терапии для новорожденных, отделение патологии новорожденных и недоношенных детей (II этап выхаживания), акушерский дистанционный консультативный центр с выездными анестезиолого-реанимационными акушерскими бригадами). Это нашло своё отражение

в положительной динамике показателя младенческой смертности: по итогам 2016 года он составил 7,1 на тысячу родившихся, что на 19,3% ниже, чем за 2015 год (8,8). За 2017 год показатель младенческой смертности в Калужской области составил 4,1 ‰, что ниже указанного показателя по ЦФО на 19,6% (5,1 ‰), по Российской Федерации — на 26,8% (5,6 ‰). Работа по совершенствованию перинатальных технологий и снижению младенческой смертности продолжается.

СЕЙЧАС МЫ ПРИСТУПАЕМ К РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕРЕСНЫХ И МАСШТАБНЫХ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ, ОЧЕРЧЕННЫХ ПРЕЗИДЕНТОМ СТРАНЫ. ОНИ КАРДИНАЛЬНО ИЗМЕНЯТ ОБЛИК НАШЕГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ.

Ещё одно важное событие — открытие поликлиники на Правобережье в микрорайоне «Кошелев проект» и подстанции скорой медицинской помощи. Это огромный микрорайон, в котором до этого не было поликлиники. В поликлиническом отделении предусмотрены помещения для приёма участкового врача, акушера-гинеколога, а также процедурный, прививочный и смотровой кабинеты, помещения для забора анализов и дневной стационар.

Безусловно, важное достижение — это открытие центра детской реабилитации и отделения реабилитации больных, перенёвших острое нарушение мозгового кровообращения, в Городской больнице № 2 «Сосновая Роща».

Это, конечно, и открытие фельдшерско-акушерских пунктов — четырёх в 2017 году и пяти в 2018-м. ФАПы играют существенную роль в улучшении качества оказания медицинской помощи сельскому населению. И работа по открытию новых ФАПов будет продолжена.

Ещё одной значимой вехой стала организация доставки больных в межрайонный центр специализированной медицинской помощи по программе «Медицинский автобус», что позволило

жителям отдалённых сельских районов без труда добираться в районные лечебные учреждения. Было закуплено три автобуса марки ГАЗ-А65R32 класса «А», а районными лечебными учреждениями разработаны схемы маршрутизации пациентов. Принятые меры позволили повысить доступность специализированной медицинской помощи жителям малонаселённых пунктов.

И ещё одно — на базе Городской больницы № 5 в Калуге мы открыли первое в нашей области гериатрическое отделение, которое занимается психологическим и физическим здоровьем старшего поколения.

— Калужская область уделяет большое внимание не только развитию материальной базы лечебных

ДОСЬЕ

Константин Николаевич Баранов — министр здравоохранения Калужской области.

Родился в Смоленске. В 1984 году окончил педиатрический факультет Кишинёвского государственного медицинского института, в 1986-м — клиническую ординатуру по специальности «детская хирургия». В 1993 году окончил академическую аспирантуру по специальности «детская хирургия» НИИ педиатрии РАМН (г. Москва), защитил кандидатскую диссертацию. В 2008 году прошёл профессиональную переподготовку по специальности «организация здравоохранения и общественное здоровье» в Московской медицинской академии имени И.М. Сеченова.

Работал фельдшером скорой медицинской помощи, врачом — детским хирургом, заведующим хирургическим отделением Республиканской клинической больницы № 2 города Кишинёва.

В декабре 1993 года начал свою деятельность в ФГБУ «Научный центр здоровья детей» РАМН в качестве научного сотрудника (с декабря 1995 года — старшего научного сотрудника) отделения плановой хирургии. С июля 1999 года — главный врач Клиники НИИ педиатрии. В 2014 году назначен главным врачом Клиники НИИ детской хирургии ФГБУ «Научный центр здоровья детей» РАМН. С 2008 по 2014 год являлся председателем Совета главных врачей клиник научных учреждений РАМН.



С сентября 2008-го по март 2016-го работал в должности доцента кафедры детской хирургии и урологии-андрологии педиатрического факультета ГБОУ ВПО «Первый Московский государственный медицинский университет им. И.М. Сеченова Минздрава России» по совместительству.

В Министерстве здравоохранения Калужской области — с 2016 года: сначала работал в должности заместителя министра, затем возглавил ведомство. Награждён Почётной грамотой Министерства здравоохранения Российской

Федерации (2006), нагрудным знаком «Отличник здравоохранения» (2007), Почётной грамотой Российской Академии медицинских наук (2011), почётным званием «Заслуженный врач Российской Федерации» (2012). Кроме того, удостоен ордена Гиппократа, памятной медали «10 лет Департаменту собственной безопасности МВД России», медали «За содействие органам наркоконтроля», медали Миграционной службы «За заслуги», Почётной грамоты Московской городской Думы, нагрудного знака «200 лет МВД России».

учреждений, но и строительству новых медицинских центров. Как решаются вопросы укомплектованности квалифицированными специалистами? Как вообще обстоит ситуация с медицинскими кадрами в области?

— В Калужской области по состоянию на 01.01.2018 работали 3017 врачей и 7831 медицинский работник со средним специальным образованием.

Мы уже много лет сотрудничаем с медицинскими вузами страны, которые берут нашу молодёжь по целевым направлениям, а мы в свою очередь поддерживаем своих студентов денежными выплатами. Кроме того, целевую подготовку студентов по специальности «лечебное дело» осуществляют два федеральных вуза, расположенных

на территории Калужской области и находящихся в подчинении Министерства образования и науки Российской Федерации: Обнинский институт атомной энергетики — филиал Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ», Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Калужский государственный университет имени К.Э. Циолковского», медицинский факультет. Они уже выпускают врачей, которые остаются в Калужской области, в наших лечебных учреждениях. Так что я оптимистично настроен в отношении врачебных кадров.

Для привлечения среднего медперсонала для работы в сельской местности организованы встречи с выпускниками Калужского базового медицинского колледжа и с Обнинским медицинским техникумом. Зарплаты сейчас у медиков повысились, мы третьи после Москвы и Московской области. Но нужны, я считаю, и другие методы стимулирования специалистов, чтобы они приходили к нам на работу. Уверен, если решим жилищный вопрос — люди пойдут. Нам надо добиться, чтобы не только все наши выпускники оставались у нас, но и специалисты из других регионов приезжали к нам работать.

В настоящее время по целевым направлениям в медицинских вузах обучаются 594 человека. За счёт средств

областного бюджета в Обнинском ИАТЭ — филиале НИЯУ МИФИ и Калужском государственном университете имени К.Э. Циолковского обучается 76 человек по специальности «лечебное дело».

Самая актуальная проблема: на ФАПах чувствуется недостаток фельдшеров. Работа на ФАПах своеобразная, прежде всего — профилактическая: неохотно идут сюда работать, к тому же эти пункты часто расположены далеко от райцентров. Мы придумали транспортную программу для узких специалистов, чтобы они могли проводить консультации, вести приём в районах области, сами определяли маршрутизацию и распоряжались своей работой по востребованности населением.

В целях обеспечения доступности и качества медицинской помощи сельским жителям реализуется программа «Земский доктор»/ «Земский фельдшер». В результате проводимых мероприятий на федеральном и региональном уровнях численность врачей, оказывающих медицинскую помощь сельским жителям, увеличилась на 29%.

— Оказание медико-социальной помощи гражданам невозможно без лекарственного обеспечения. Как проводится политика в данном направлении в вашем регионе? Мы знаем, что на территории области локализовано много российских и зарубежных фармацевтических компаний: налажено ли взаимодействие между ними и областным Минздравом? Каковы результаты этого взаимодействия?

— Здесь надо прежде всего сказать об обеспечении льготной категории населения. Граждан, сохранивших набор социальных услуг в части льготного лекарственного обеспечения и имеющих право получать бесплатно лекарственные препараты за счёт средств федерального бюджета, насчитывается в Калужской области порядка 29 тысяч человек. Выделяемые ассигнования из федерального бюджета для обеспечения данной категории населения составляют более 300 миллионов рублей в год. По программе «Семь высокозатратных нозологий» в области в федеральном регистре насчитывается полторы тысячи человек. В прошлом году им отпущено лекарственных препара-

тов на сумму порядка 400 миллионов рублей. Каждый обратившийся получил лекарств в среднем на сумму более 400 тысяч рублей. Граждан, имеющих право на получение лекарственных препаратов за счёт средств регионального бюджета, в Калужской области свыше 79 тысяч человек. На 1 октября 2018 года им отпущено лекарственных препаратов на сумму, превышающую 645 миллионов рублей.

Наша главная боль и особая забота — лекарственное обеспечение больных редкими генетически обусловленными орфанными заболеваниями (затраты регионального бюджета в 2017 году составили 140 миллионов рублей), онкологией (228 миллионов рублей), сахарным диабетом (128 миллионов рублей). В выписке льготных рецептов задействованы 64 медицинские организации, 1743 врача, 57 фельдшеров. Препараты льготной категории населения отпускают 58 аптечных организаций, 39 из которых расположены в городах области и 19 — в сельских поселениях.

Министерством здравоохранения Калужской области предпринимаются все необходимые меры для своевременного обеспечения льготных категорий граждан лекарственными препаратами, соблюдения прав граждан в сфере охраны здоровья, установленной действующим законодательством Российской Федерации.

В Калужской области создан один из самых эффективных фармацевтических кластеров, объединяющий более 60 фармацевтических компаний. Производственное ядро кластера составляют фармацевтические заводы «АстраЗенека», «Ново Нордиск», «Штада СиАйЭс», «Берлин Хем/Менарини», «Ниармедик Плюс», «Мир-Фарм», «Бион», «Фарм-Синтез» и др. Компании производят более 150 наименований лекарственных препаратов по наиболее востребованным терапевтическим направлениям: кардиология, онкология, эндокринология, заболевания дыхательной системы и желудочно-кишечного тракта. Отраслевая специализация кластера — проведение доклинических и клинических исследований, разработка, синтез и внедрение в производство фармацевтических субстанций и радиофармпрепаратов, промышленное производство готовых лекарственных

средств и фармацевтических субстанций, инфузионных растворов и парентерального питания. Более 70% произведённой предприятиями кластера продукции относится к инновационной. 19 сентября 2018 года в Калуге на заводе датской компании «Ново Нордиск» было запущено производство готовых инъекционных форм препаратов инсулина с использованием оригинальной субстанции. Это позволит обеспечить инсулином почти пять миллионов российских пациентов. «Ново Нордиск» с другими крупными предприятиями составляет основу фармацевтического кластера Калужской области.

— К концу 2020-х годов средняя продолжительность жизни в России должна превысить 80 лет. Такой настрой дан президентом страны в его обращении к Федеральному собранию. Как вы думаете: Калужская область готова быть в числе лидеров по этому показателю? Какие для этого имеются основания?

— Безусловно. Наше первое основание — сохранение детских и материнских жизней и здоровья, что мы успешно делаем благодаря созданному Перинатальному центру. Наше второе основание — борьба с опасными инфекционными заболеваниями, где мы тоже действуем вполне успешно, повышая прежде всего уровень выявления заболеваний на ранних стадиях. И наше третье основание — область успешно развивает межведомственный проект «Территория заботы», направленный на улучшение качества и доступности помощи пожилым людям. Важно, что обучены врачи и уже открыто гериатрическое отделение — у министерства большие планы по реализации этой программы.

— Как в целом вы оцениваете ситуацию в областном здравоохранении на данный момент? С какими мыслями смотрите в будущее?

— Здравоохранение региона развивается. Сейчас мы приступаем к реализации интересных и масштабных национальных проектов, очерченных президентом страны. Они кардинально изменят облик нашего здравоохранения. И мы сделаем всё, чтобы воплотить эти грандиозные проекты в жизнь на благо наших пациентов и для их здоровья и долголетия. ■

Калужский областной клинический онкологический диспансер: качественная медицинская помощь, профилактика и просвещение



■ Наталья Гончарова

ГБУЗ КО «Калужский областной клинический онкологический диспансер» в настоящее время представляет собой одну из наиболее эффективных региональных онкологических служб в стране. Как организована работа по совершенствованию медицинской помощи онкобольным и профилактике заболеваний среди здорового населения, а также по раннему выявлению рака, нам рассказали ведущие специалисты диспансера.

— Мы стремимся к достижению международных стандартов и протоколов лечения, — подчёркивает д.м.н., заместитель главного врача Калужского онкодиспансера по медицинской части **Игорь Кудрявцев**. — Работаем в рамках Федеральных стандартов и клинических рекомендаций Российского общества онкологии.



Игорь Юрьевич также главный внештатный онколог Калужской области, ситуацию с онкозаболеваниями в регионе знает досконально.

За счёт чего Калужскому областному клиническому онкологическому диспансеру удаётся удерживать высокие позиции по эффективности своей деятельности?

В два этапа, на протяжении последнего десятилетия, была существенно укреплена материально-техническая база диспансера: для совершенствования онкологической помощи населению Калужской области диспансер получил высокотехнологичную лечебно-диагностическую аппаратуру, а кроме того, была проведена необходимая реконструкция здания и структурных подразделений.

Были успешно реализованы мероприятия в рамках приказа регионального Министерства здравоохранения «О совершенствовании системы ранней диагностики злокачественных новообразований в Калужской области» и Перспективного плана мероприятий по совершенствованию ранней диагно-

стики рака шейки матки в медицинских организациях области.

В соответствии с посланием и указами президента России в отношении ранней диагностики онкозаболеваний разработан пилотный проект высокоточного широкомасштабного маммоскрининга, который уже работает в Калужской области. Маммоскрининг производится бесплатно для всех жительниц региона — как в самой Калуге, так и в районных центрах области. Чтобы пройти обследование, достаточно позвонить на специально открытую горячую линию или записаться на сайте проекта.

Планируется, что в течение трёх лет до 80% женщин в возрасте старше 40 лет пройдут необходимое обследование. По расчётам медиков, в ближайšie несколько лет проект позволит снизить смертность от рака молочной железы в регионе на 30 процентов.

Уже сегодня благодаря действию проекта увеличился процент онкологических больных, выявленных на ранней стадии заболевания, и, соответственно, снижены затраты на их лечение, сократился период реабилитации.



Илья Мохов, заместитель главного врача по амбулаторно-поликлинической работе, внештатный специалист области по паллиативной помощи

взрослым, рассказал о просветительской работе с населением.

— У нас, кроме трёх программ онкологического скрининга: рака шейки матки, рака молочной железы и колоректального рака, — действует лекционный проект «Давай поговорим». На базе Инновационного культурного центра в Калуге мы собираем людей, которым интересна тема онкологии. Это обычные жители, калужане. Мы составляем график лекций, объявляем их темы и рекламируем в своих аккаунтах в социальных сетях. Все желающие, увидев информацию о проведении наших лекций, записываются и приходят послушать специалистов онкодиспансера, задают вопросы. 30–40 человек приходит каждый раз.

Интерес к тематике неслучаен.

— Онкологические заболевания — это достаточно табуированная тема, — поясняет Илья Вячеславович. — Обывателю нужно понимание, что это за болезнь, как необходимо себя вести, чтобы не заболеть. А если заболели — что делать, чтобы вылечиться. Если заболели родственники — как помочь им и себе. То есть мы пытаемся быть ближе к людям: обладая профессиональными знаниями о заболевании, рассказываем о нём простым, доступным языком, чтобы люди меньше боялись, а больше действовали.

Просветительский лекционный проект, инициированный областным клиническим онкологическим диспансером, действует в Калуге второй год, и врачи отмечают, что с каждым разом на лекции приходит всё больше заинтересованных людей. Не просто послушать — а получить у специалистов квалифицированные ответы на свои вопросы. ■

«Ниармедик»: фармацевтика, биотехнологии и медицина работают вместе для здоровья нации

■ Светлана Лыбина

История российских медицинских компаний — часто сложный путь через непростые времена с попытками не растерять то, что было создано, получить возможность делать что-то новое, несмотря на давление и непростые условия.

Российская компания «Ниармедик»

была основана в 1989 году на базе знаменитого Института эпидемиологии и микробиологии имени Н.Ф. Гамалеи и прошла большой путь, создав российский противовирусный бестселлер и продолжая сейчас развиваться в нескольких направлениях сразу.

Генеральный директор компании «Ниармедик», российский учёный-иммунолог, профессор, доктор медицинских наук Владимир Георгиевич Нестеренко рассказывает, как развивалась компания на протяжении трёх десятков лет своего существования.



Владимир Георгиевич Нестеренко, доктор медицинских наук, профессор, руководитель отдела иммунологии ФГБУ НИИ эпидемиологии и микробиологии им. Н.Ф. Гамалеи, генеральный директор

— **П**ервой линейкой собственных продуктов компании «Ниармедик» были иммунофлуоресцентные наборы для диагностики инфекционных заболеваний, передаваемых половым путём. Сейчас основная работа ведётся



Российский инвестиционный форум в Сочи: председатель Правительства РФ **Дмитрий Медведев** дал высокую оценку противовирусному препарату Кагоцел и напомнил участникам форума о необходимости своевременной профилактики и лечения в период повышенного уровня заболеваемости ОРВИ и гриппом.

по нескольким направлениям: производство и дистрибуция фармацевтических препаратов, медицинских изделий и тест-систем, поставка на рынок оборудования для лабораторий, развитие сети многопрофильных клиник. Поиск новых перспективных проектов — это ещё одно важное направление деятельности компании. Для этого в структуре компании есть департамент развития, в котором работает команда специалистов, берущая на себя управление, координацию и реализацию научных разработок, созданных учёными как самой компании, так и других организаций. Совместно с инвестиционным блоком специалисты департамента участвуют в привлечении ресурсов для осуществления текущих и перспективных проектов, а также в создании стратегии развития портфеля новых продуктов, учитывая в том числе загрузку и дальнейшее развитие производственных мощностей завода «Ниармедик Фарма» в Обнинске.

— **Владимир Георгиевич, компания «Ниармедик» является создателем**

и производителем оригинальных лекарственных препаратов и медицинских изделий. Что сегодня имеется в портфеле компании?

— Фармацевтика — наше ведущее направление. В прошлом году исполнилось 15 лет лидеру в противовирусном сегменте и гордости нашей компании — препарату Кагоцел. Это инновационный противовирусный препарат, входящий с 2009 года по настоящее время в Перечень ЖНВЛП, ежегодно пересматриваемый и утверждаемый Правительством РФ, а также в минимальный ассортимент лекарственных препаратов, необходимых для оказания медицинской помощи. Препарат включён в различные клинические и методические рекомендации, в том числе в Федеральные клинические рекомендации по лечению и профилактике гриппа Министерства здравоохранения РФ.

Препарат Кагоцел — всецело российская разработка: на собственном заводе «Ниармедик Фарма» мы изготавливаем всё из отечественного сырья, начиная с фармсубстанции. На заводе установ-

лено и работает современное оборудование, а высокий уровень контроля качества позволяет нам быть уверенными в продукции, которая выпускается.

Кагоцел — многократный призёр премии «Платиновая унция», международной фармацевтической премии «Зелёный Крест», победитель премии практикующих врачей России Russian Pharma Awards. Начиная с 2015 года препарат занимает первое место в рейтинге влиятельных препаратов безрецептурного отпуска, по версии аналитического издания «Фармацевтический вестник». В конце 2018 года Кагоцелу присвоено звание «Выбор года» в Республике Беларусь. Нам есть чем гордиться, и мы открыто об этом говорим.

На основе запатентованных компаний методов синтеза и технологий, используемых при создании и производстве препарата Кагоцел, мы продолжаем вести исследования по разработке новых фармпродуктов.

Важной для нас является и такая собственная разработка, как коллагеновый комплекс Коллост. По сути это дермальный матрикс, содержащий нативный нереконструированный коллагеновый материал, по структуре схожий с коллагеном человека, белком, составляющим основу соединительного матрикса. От его количества и качества напрямую зависит скорость регенерации кожи, её упругость и прочность. Коллост активно используется в хирургии, стоматологии и косметологии. Его оригинальный состав запатентован, изделие успешно прошло доклинические и клинические исследования. Коллост как медицинское изделие зарегистрирован в России, в Республике Беларусь и, что очень важно для оригинального российского продукта, в странах ЕС, где под брендом SALVECOLL он получил CE-марку. Наш продукт Коллост входит в клинические рекомендации по ведению больных с последствиями позвоночно-спинномозговой травмы, имеет знак качества Стоматологической ассоциации России. Также на базе препарата Коллост разработана и готовится к регистрации новая линейка имплантируемых коллагеновых медизделий нового поколения, которые найдут широкое клиническое применение в областях регенеративной медицины. Регенеративная медицина — это целая биомедицинская платформа, которую компания

«Ниармедик» системным образом развивает сразу в нескольких синергичных направлениях. Так, в настоящее время проходят процедуру регистрации новая линейка остеопластических медицинских изделий для регенерации костной ткани (платформа «Бонграфт»), а также уникальная для России экспресс-система для выделения стромально-вазкулярной фракции из жировой ткани человека, которая, в свою очередь, также будет иметь широкое применение в различных областях регенеративной медицины.

— Расскажите о собственном производственном комплексе компании.

— Завершение строительства, запуск и открытие фармацевтического завода, флагмана производственного комплекса нашей компании, стало большим событием 2015 года. «Ниармедик Фарма» — завод полного цикла, оснащённый современной техникой ведущих европейских компаний, производящих оборудование для фармацевтической отрасли, среди них: IMA, Stilmass, Italvacuum, Comi Condor, Korsh, Bohle, Pfaudler, OFRU. Завод максимально автоматизирован. Здесь в рамках одного производства осуществляются все технологические процессы: от синтеза исходных веществ, субстанций до получения готового продукта. «Ниармедик Фарма» имеет лицензию Министерства промышленности и торговли РФ № 00166-ЛС «На осуществление производства лекарственных средств», сертификат соответствия требованиям стандарта систем менеджмента качества ISO 9001:2015, выданной компанией 3EC International a.s.; соответствует требованиям Правил надлежащей производственной практики № GMP-0101-000148/17. В 2016 году завод признали лучшим в номинации «Главный проект России в фармацевтической промышленности» конкурса «Событие года. Россия-2015».

В конце 2018 года на территории завода было открыто первое в России производство полного цикла по выпуску реагентов для генетической идентификации личности человека и установления родства. Производство сертифицировано международной компанией на соответствие стандарту 9001:2015. Новое производство также прошло сертификацию международной компанией на соответствие принятому в 2016 году мировому стандарту качества ISO 18385 «Минимизация рисков загрязнения продуктов,



используемых в целях судебной экспертизы, человеческой ДНК, в процессе сбора, хранения и анализа биологического материала». Это уникальный стандарт, который сочетает в себе требования GMP и специфические требования к наборам для криминалистики. Мы оснащаем все наши производственные линии современным оборудованием, отвечающим мировым стандартам. Важно отметить, что реализация данного проекта проходила при поддержке Фонда развития промышленности Минпромторга России. Полученный нами льготный заём в рамках программы импортозамещения позволил значительно оптимизировать затраты по строительству данного производства в запланированные проектом сроки при соблюдении критериев инвестиционной эффективности.

— Какие новые продукты компания «Ниармедик» планирует запустить в ближайшее время?

— Мы планируем производить на заводе в Обнинске новый оригинальный противотуберкулёзный препарат, эффективный против штаммов микобактерий туберкулёза с множественной лекарственной устойчивостью (МЛУ-ТБ) и с широкой лекарственной устойчивостью (ШЛУ-ТБ), которые плохо поддаются лечению. Этот препарат разрабатывается специалистами нашей компании совместно со швейцарскими учёными. Проект предусматривает создание в России производства полного цикла данного лекарственного средства и реализуется совместно с крупнейшим европейским научным центром École polytechnique fédérale de Lausanne (Швейцария).

Мы продолжаем развиваться и работать на благо российского здравоохранения. Как видите, за 30 лет с момента создания компании «Ниармедик» мы успели многое, хотелось бы, чтобы следующие годы для нас были такими же продуктивными. ■

«Ниармедик»: спортивный интерес

■ Василий Верменский

Противовирусный бренд Кагоцел в последние несколько лет активно поддерживает разные виды спорта. В 2018 году производитель препарата «Ниармедик» поддержал Чемпионат Европы в Москве и Чемпионат мира по фигурному катанию в Милане. Кроме того, Кагоцел стал спонсором проекта «Русский ниндзя» — нашей версии культовой японской программы Ninja Warrior, в которой игроки раз за разом преодолевают всё более сложную полосу препятствий, проходя тест на выносливость, скорость, ловкость и умение быстро собраться.

Поддержка спорта для компании «Ниармедик» — история почти личная: её сотрудники играют в хоккей, плавают, играют в теннис, а кроме того, уже несколько лет являются резидентами теннисного клуба «ЗДОРОВЬЕ», организованного в 2001 году. Тогда впервые был проведён теннисный турнир «Звёзды фармации», участниками которого стали представители здравоохранения России.

Мы поговорили с директором по связям с правительственными организациями компании «Ниармедик» и исполнительным директором теннисного клуба «ЗДОРОВЬЕ» Александром Александровичем Топорковым о том, почему спорт играет большую роль в компании и почему поддерживать спортивные мероприятия — это не дань моде, а социальная позиция.



Артем Николаев

— Александр Александрович, расскажите, как давно компания стала принимать участие в теннисных турнирах.

— Уже три года сотрудники компании «Ниармедик» с удовольствием участвуют в этих мероприятиях. Для нас это — возможность пообщаться в неформальной обстановке, узнать друга друга лучше, а также проявить командный дух компании. Традиционно мы проводим в феврале Кубок защитников Отечества, в мае — Кубок Победы, в июне — Кубок работников здравоохранения, в сентябре — учреждённый по инициативе Минпромторга России кубок GMP и в декабре — кубок Нового года. Кроме того, сотрудники компании «Ниармедик» принимают участие в турнирах за рубежом.

— Почему вам кажется важным участие в такого рода мероприятиях?

— Я бы сказал так: это теннис не ради тенниса, а ради общения. Спорт —

отличный повод открыть в коллегах что-то новое. Обычно мы видим друга строго одетыми, погружёнными в работу, собранными и сосредоточенными. У каждого из нас свои цели и задачи. Кто может представить, что вот этот серьёзный молодой человек, который возглавляет юридический департамент, мало того, что выигрывает споры в суде, но ещё и с ловкостью обыгрывает соперников на корте? Глава нашего юридического отдела является дважды чемпионом турниров, которые проводились на Кипре. Заместитель генерального директора Виктор Милитицкий стал обладателем индивидуального приза «Мистер Кубка защитников Отечества — 2019», а генеральный директор компании «Ниармедик» Владимир Георгиевич Нестеренко показывает прекрасные результаты в одиночном теннисе. При этом мы рады каждому новому сотруднику, который присоединяется к нам и участвует в турнирах.

— Как вы думаете, тренд на спорт, который держится в последнее время, действительно объединяет и помогает слаженной работе сотрудников?

— Без всякого сомнения. Спорт — это всегда положительные эмоции, командный дух и желание видеть коллег чаще. Плюс ко всему — это ещё одна приятная тема для разговора. Не говоря уже о том, что спорт, безусловно, полезен, ведь мы чаще всего ведём сидячий образ жизни, при котором физическая нагрузка просто необходима. В этом году компании «Ниармедик» исполняется 30 лет, этой дате мы планируем посвятить отдельный турнир в Подмоскovie. Мы и дальше будем всячески поддерживать стремление наших сотрудников заниматься спортом. Это здорово, когда коллеги разделяют не только рабочее время, но и досуг. Мы стремимся объединять людей не только в профессиональной сфере, но и за пределами офиса. ■



 WORLD TRADE CENTER
MOSCOW

21–22 мая 2019 г.
Москва,
Конгресс-центр ЦМТ

 ФАРММЕДОБРАЩЕНИЕ
2019

XXI ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
В СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ
И МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ

ФармМедОбращение 2019

В ПРОГРАММЕ КОНФЕРЕНЦИИ

Пленарное заседание

Секционные заседания

- Вопросы регулирования обращения медицинских изделий на территории Российской Федерации и в рамках Евразийского экономического союза
- Особенности инспектирования производства медицинских изделий на территории Евразийского экономического союза
- Внедрение надлежащих практик и системы менеджмента качества в деятельность организаций, осуществляющих оптовую и розничную торговлю лекарственными средствами
- Результаты контрольных мероприятий Росздравнадзора
- Рекомендации по исполнению обязательных требований, соблюдение которых оценивается при проведении мероприятий по контролю в рамках отдельного вида государственного контроля (надзора)
- Ввод в гражданский оборот лекарственных препаратов для медицинского применения
- Практические аспекты реализации требований надлежащей практики фармаконадзора в фармацевтических компаниях
- Вопросы внедрения современных стандартов обмена информацией по фармаконадзору ICH E2B(R3)
- Маркировка лекарственных препаратов средствами идентификации

Практикум

- Работа в системе мониторинга движения лекарственных препаратов

В работе Конференции примут участие представители федеральных и региональных органов законодательной и исполнительной власти Российской Федерации, профильных зарубежных регуляторных органов и международных организаций, научно-исследовательских и общественных организаций, профессиональных ассоциаций, оптовых и розничных организаций и производителей медицинской продукции.

Дополнительная информация на сайте www.fru.ru и по тел.: (495) 359-06-42, 359-53-38,
e-mail: fru@fru.ru

Обращаем Ваше внимание, что Оргкомитет конференции оставляет за собой право вносить изменения
в программу и состав докладчиков

ДОСЬЕ

Виктор Павлович Трухин — директор ФГУП СПбНИИВС ФМБА России. Родился в городе Иркутске. В 1986 году окончил Иркутский политехнический институт по специальности «инженер-механик», работал техником на Иркутском авиационном заводе. На протяжении нескольких лет руководил студенческим отрядом в Иркутском областном комитете ВЛКСМ. Далее возглавлял ряд компаний, в том числе ЗАО «Управляющая компания «Верхнеленская группа», ОАО «ВЛБанк», Волгоградское ОАО «Химпром». В 2006 году получил второе высшее образование в Байкальском государственном университете экономики и права. Кандидат юридических наук. В настоящее время работает в ФГУП СПбНИИВС ФМБА России, с 2011 года — в должности директора. Награждён медалью «За трудовую доблесть», нагрудным знаком «За добросовестный труд» III степени. Имеет благодарности Госкорпорации «Ростехнологии» и Федерального медико-биологического агентства.



ИД «Коммерсантъ»

Пионеры экспорта

■ Лана Петрова

МЕЧНИКОВ: РАЗВИТИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В 2018 году Санкт-Петербургский НИИ вакцин и сывороток отметил 80-летний юбилей. На самом же деле история Института началась гораздо раньше, с Пастеровской станции, где готовили и применяли вакцину против бешенства, и насчитывает она более 120 лет. Все эти годы неразрывно связаны с судьбой страны. Институт не прекращал работу ни в годы Гражданской войны, ни в период блокады Ленинграда во время Великой Отечественной войны.

Сегодня это одно из старейших научно-исследовательских учреждений РФ — крупнейший производитель вакцин для профилактики гриппа в стране, располагающий квалифицированными кадрами, высокотехнологичным оборудованием, позволяющим выпускать продукцию, отвечающую современным мировым стандартам (GMP).

Один из наиболее значимых проектов Института — строительство первого в Центральной Америке биотехнологического предприятия — Latinoамериканского института биотехнологий МЕЧНИКОВ, ставшего важным событием не только для Никарагуа, но и для всего региона.

О том, что представляет собой данный проект и каковы его перспективы, рассказал директор СПбНИИВС ФМБА России Виктор Павлович Трухин.

— На данный момент единственным российским проектом трансфера технологии производства гриппозных вакцин является российско-никарагуанский проект МЕЧНИКОВ?

— Да, это действительно так. Правительством Никарагуа была выделена промышленная площадка для строительства биофармацевтического производства, поддержаны наши предложения о создании Образовательного и Научно-исследовательского центров. Критически значимым является достигнутое понимание о развитии в Никарагуа Национального центра сертификации, в котором производители, в том числе российские, смогут пройти процедуры переквалификации, подтверждения на соответствие стандарту GMP и в конечном итоге выйти на рынки стран ЛАКБ со своей продукцией.

— Почему Никарагуа?

— Никарагуа одновременно входит в такие региональные организации, как АЛБА (Боливарианский альянс для народов нашей Америки) и ЦАИС (Центральноамериканская интеграционная система), что открывает широкий рынок сбыта для продукции, произведённой на её территории.

Наличие производственной площадки непосредственно в регионе — в Никарагуа, с одной стороны, минимизирует логистические издержки при поставках биофармпродукции,

а с другой — придаёт предприятию МЕЧНИКОВ статус регионального производителя. Это способствует поддержке проекта как со стороны Панамериканской организации здравоохранения (ПАОЗ), так и со стороны министерств здравоохранения региона.

— Что позволило реализовать проект МЕЧНИКОВ в такие короткие сроки?

— Целевая сущность проекта, позволившая реализовать его в короткий период, построена на принципе параллельного осуществления всех значимых процессов строительства предприятия и трансфера технологий, в то время как классический формат трансфера определён последовательным выполнением каждого этапа и плавным переходом из одного этапа в другой.

Учитывая динамичность развития экономических и социальных процессов в регионе, активный интерес со стороны компаний Big Pharma к растущей экономике Латинской Америки, в случае с проектом МЕЧНИКОВ была реализована иная, более сложная модель, позволившая сократить традиционное время на его реализацию с семи до фактически трёх лет при меньшем объёме инвестиций.

Согласно аналитическому отчёту Организации Объединённых Наций по промышленному развитию UNIDO «Белая Книга. Создание мощностей по производству вакцин для человека», проект, аналогичный МЕЧНИКОВ, обычно реализуется в течение 5–7 лет при объёме инвестиций, составляющем от 46 до 98 млн долларов США,

тогда как объём инвестиций в проект МЕСННИКОВ — 35 млн долларов США.

— Строительство предприятия МЕСННИКОВ сопровождалось реализацией и других проектов?

— Да, мы активно занимались продвижением российских биотехнологий и продуктов в регион ЛАКБ. В начале 2016 года ФГУП СПбНИИВС ФМБА России — впервые среди отечественных производителей — получил регистрационное удостоверение на свою инактивированную гриппозную вакцину в кубинском регуляторном центре СЕСМЕД. Была получена возможность вывода её в свободное обращение на рынок Кубы и в перспективе — рынки стран Латиноамериканского региона и Карибского бассейна. В этом же году была осуществлена первая поставка в полном объёме национального календаря профилактических прививок Кубы, а также в Никарагуа, а в 2017 году уже и в Эквадор.

— Каким вы видите дальнейшее развитие проекта МЕСННИКОВ?

— Мы будем расширять портфолио продуктов как собственных, так и полученных в рамках реализации трансферов.

Ожидаем, что производство МЕСННИКОВ будет сертифицировано и получит соответствующий сертификат GMP в марте 2019 года. Выпуск первого миллиона доз коммерческой вакцины на МЕСННИКОВ состоится сразу после получения сертификата GMP.

«ФЛЮ-М» — РОССИЙСКАЯ ГРИППОЗНАЯ ВАКЦИНА

В 2018 году в Минздраве России была зарегистрирована новая гриппозная вакцина — «ФЛЮ-М», разработчиком и производителем которой является Санкт-Петербургский НИИ вакцин и сывороток ФМБА России. О новом препарате рассказывает заместитель директора по науке Екатерина Жиренкина.

— Каждая доза вакцины «ФЛЮ-М» содержит по 15 мкг гемагглютинаина, что полностью соответствует рекомендациям ВОЗ. Вакцина формирует развитие специфического иммунитета к актуальным штаммам гриппа типов А и В. Иммунитет вырабатывается уже через 8–12 дней после вакцинации и сохраняется до 12 месяцев.

— Как долго коллектив института работал над созданием препарата?

— Если рассматривать период от момента выпуска первой экспериментально-промышленной серии «ФЛЮ-М» для доклинических исследований (на животных) до получения разрешения на производство первой коммерческой серии, то он составляет почти четыре года (с 2015-го по 2018-й). Это связано с сезонностью заболевания гриппом и связанных с этим ограничениями адаптации вируса для производства, применения актуального штаммового состава для клинических исследований и периода их проведения.

При разработке вакцины как одну из самых главных задач и в то же время трудностей можно отметить выбор состава готового препарата (комплекс антигенов, стабилизатора и буферной системы). При этом его стоит рассматривать как со стороны технологических решений при организации производства по требованиям регуляторных органов и внутренней оценке качества, так и со стороны получения максимального протективного действия для пациента. При разработке «ФЛЮ-М» мы ориентировались на международные стандарты, применяемые к сезонным вакцинам, старались создать свою «историю успеха».

— Сотрудники СПбНИИВС первыми получили возможность привиться новой вакциной. Можно ли по результатам этой вакцинации уже сегодня сделать выводы о её эффективности?

— После внедрения в практику любой новой вакцины за ней продолжают наблюдать, чтобы убедиться в её эффективности, выявить особенности применения на большом числе пациентов. Данные по клиническим исследованиям «ФЛЮ-М» опубликованы, и их может посмотреть каждый желающий, оценка результатов проводилась как по российским, так и по международным требованиям. При иммунизации коллег были подтверждены данные, что «ФЛЮ-М» безопасна для применения, ареактогенна, обладает хорошей переносимостью, иммуногенная активность соответствует требованиям, предъявляемым к инактивированным гриппозным вакцинам. ■

РУКОВОДИТЕЛЬ ФМБА РОССИИ ВЛАДИМИР УЙБА:

«История Санкт-Петербургского института вакцин и сывороток является собой образец прозрачности, социальной ответственности и научного гения. Эта история, полная драматизма и самоотверженности, не прекращалась ни в годы революции и Гражданской войны, ни в страшные дни блокады Ленинграда. В 2006 году СПбНИИВС вошёл в систему Федерального медико-биологического агентства. В 2013 году была произведена модернизация оборудования, которая позволила добиться высочайшего мирового уровня качества продукции, организовать производство гриппозных вакцин, совершить трансфер технологий в Латинскую Америку, а в 2018 году завершить разработку и вывод на рынок абсолютно новой гриппозной вакцины «ФЛЮ-М». Я желаю вам не останавливаться на достигнутом, друзья! Будьте такими же самоотверженными и трудолюбивыми, как ваши предшественники. Гордитесь своей историей и с достоинством смотрите в будущее. Успехов в работе, счастья и здоровья!»

КАРИССА ЭТЬЕНН, ДИРЕКТОР ПАН-АМЕРИКАНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ (ПАОЗ):

«Я бы хотела поздравить вас с достижениями, которых вы добились за всю удивительную историю Института. Без такого вклада в общественное здравоохранение, а особенно предоставления доступа к качественным вакцинам, мы не можем достичь поставленную нами амбициозную цель по созданию всеобщего здравоохранения.»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГОСУДАРСТВЕННОГО ЦЕНТРА ПО КОНТРОЛЮ ЗА МЕДИКАМЕНТАМИ И МЕДИЗДЕЛИЯМИ СЕСМЕД (КУБА) ДОКТОР РАФАЭЛЬ ПЕРЕС КРИСТИА:

«Я восхищён проектом МЕСННИКОВ в Никарагуа. Этот проект уже достиг определённых успехов. На сегодняшний день он является очень престижным не только благодаря возможности передачи технологий, но и благодаря качеству выполняемой сотрудниками работы. Результаты вашей работы, безусловно, отразятся на здравоохранении и благополучии латиноамериканских стран всего региона.»

Новая российская вакцина



ВНИМАТЕЛЬНО ОЗНАКОМЬТЕСЬ С
ИНСТРУКЦИЕЙ ПО ПРИМЕНЕНИЮ



Сейфаддин Марданлы:

«Без серьёзной научно-исследовательской работы не бывает передового производства»

■ Елена Николаева

ЗАО «ЭКОлаб», производитель диагностических препаратов для использования in vitro, входит в число лидеров отрасли в России. Предприятие работает с 1991 года, начинало с выпуска нескольких десятков диагностических наборов. Сегодня в номенклатуре продукции предприятия более 300 наименований, но основным направлением остаётся выпуск наборов для диагностики наиболее опасных заболеваний, в первую очередь ВИЧ-инфекции. О компании рассказывает её президент, директор по науке ЗАО «ЭКОлаб» Сейфаддин Марданлы.

— Сейфаддин Гашимович, ваше предприятие помогает обеспечивать российское здравоохранение лекарственными средствами, в том числе бесплатными для граждан, и диагностическими наборами для выявления ряда инфекционных заболеваний. Кто ваши партнёры в этой социально значимой деятельности?

— Действительно, ещё в 2013 году с участием нашей компании стартовала программа по бесплатной диагностике ToRCH-инфекции у беременных и лиц, планирующих завести ребёнка. Также регулярно организуется помощь в виде бесплатных лекарственных средств для нуждающихся категорий граждан. Эта работа была налажена при поддержке главы города Электрогорска и главного врача электрогорской больницы.

Однако нужно сказать, что этим направлением наша деятельность далеко не ограничивается. «ЭКОлаб» производит иммуноферментные тест-системы и другие медицинские диагностические наборы, применяемые in vitro при диагностике инфекционной и неинфекционной патологии, наборы для биохимических, гематологических, гистологических, микробиологических исследований, а также готовые лекарственные средства массового спроса. Мы постоянно и с успехом участвуем в торгах, связанных с размещением заказа для нужд государственных и муниципальных медицинских учреждений.

«ЭКОлаб» обладает своей дистрибуторской сетью. Успешно функцио-

нирует собственный диагностический центр EIClinic.

Конечно, мы работаем не только в пределах своего региона и не только на российском рынке. Налажены устойчивые связи по экспорту продукции в страны СНГ: Беларусь, Азербайджан, Кыргызстан, Узбекистан, Таджикистан, Казахстан, Армению, Молдову. «ЭКОлаб» тесно сотрудничает с ведущими научно-исследовательскими институтами России и производителями аналогичной продукции из Германии, Испании, Великобритании и Франции.

— Какими новыми продуктами пополнился перечень выпускаемых вами препаратов?

— В ряду диагностических препаратов это наборы для диагностики гормонального статуса, онкозаболеваний, паразитарных заболеваний. Постоянно дополняется линейка наборов для диагностики иммуноферментным методом и методом реакции иммунофлюоресценции. Налажен выпуск набора реагентов для выявления антител к антигенам TORCH-комплекса методом линейного иммуноблоттинга. Также стабильно развивается производство готовых лекарственных средств. Продолжают разрабатываться препараты-дженерики — аналоги широко разрекламированных препаратов, существенно уступающие последним в цене. Недавно вышли на рынок суспензия Нифуроксазид — противомикробное средство, показанное при острой бактериальной диарее, и БАД Эхинацеи сироп. Также в скором времени выйдет БАД ЭКО-Кардио-Фито. У потребителей пользуются

ся спросом наши сиропы: Амброксол (от кашля), Ибупрофен (против боли и жара), Лоратадин-ЭКО (от аллергии), Пертуссин-ЭКО (отхаркивающее средство).

— Чтобы поддерживать широкий ассортимент качественной продукции, сотрудникам «ЭКОлаба» необходимо быть в курсе новейших достижений в науке и производстве. Как вам это удаётся?

— В 1993 году на нашем предприятии было создано научно-исследовательское подразделение; сегодня функционируют четыре научно-производственных отделения: иммуноферментных тест-систем, биохимии, белковой инженерии, готовых лекарственных средств. Ежегодно мы принимаем участие в одной из самых больших и известных медицинских выставок в мире MEDICA в г. Дюссельдорфе (Германия), где собирается вся мировая медицинская общественность. «ЭКОлаб» участвует в различных научных форумах и сам организует профильные мероприятия: например, нами подготовлен спонсорский симпозиум в рамках специализированной выставки «Лабораторная диагностика — 2019». Это важное направление деятельности любого предприятия, подобного нашему: без постоянного повышения квалификации специалистов, стажировок на высокотехнологичных производствах, в том числе за рубежом, без серьёзной научной, исследовательской работы не бывает современного передового производства. Именно такой подход служит залогом успеха компании у клиентов и деловых партнёров. ■



ДОСЬЕ

Вячеслав Григорьевич Добрецов — врач (Красноярская медицинская академия) и управленец (Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ). Кандидат экономических наук. Имеет диплом MBA по направлению «Менеджмент» Сибирского аэрокосмического университета имени академика М.Ф. Решетнёва. Многие годы проработал в органах власти здравоохранения Красноярского края, в течение четырёх лет являлся первым заместителем министра здравоохранения этого субъекта федерации. После присоединения Крыма принимал участие в создании там системы лекарственного обеспечения, руководил ГУП «Крым-Фармация». Учредитель и генеральный директор ООО «Виталон».

Павел Пивняков

МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

«Виталон»: у отечественных лекарственных препаратов будущее есть!

■ Григорий Костров

Отечественная фармацевтическая промышленность — динамично развивающаяся отрасль экономики, где постоянно происходит что-то новое. В последние два года серьёзные позиции на фармацевтическом рынке России занимает фирма «Виталон» — молодая дистрибьюторская компания по поставкам лекарственных препаратов в госпитальном сегменте и сегменте льготного лекарственного обеспечения. С 2016 года «Виталон» эффективно участвует в государственных закупках, представляет интересы многих российских производителей, поставляя их продукцию в медицинские организации, и тем самым активно продвигает государственную программу импортозамещения. Компания имеет филиалы в Волгограде и Астрахани. Одно из слагаемых успеха — наличие профессиональной команды, руководит которой генеральный директор Вячеслав Добрецов. Мы попросили Вячеслава Григорьевича поделиться опытом работы и оценить состояние и перспективы российской фармотрасли.

— Программа импортозамещения работает уже достаточно длительное время. Как она оценивается с позиции поставщиков лекарственных препаратов, которых вы представляете? Если ли нарекания заказчиков по качеству? Существуют ли перебои с поставками?

— На законодательном уровне сделаны серьёзные шаги по поддержке российских фармацевтических производителей при государственных закупках. В первую очередь это постанов-

ление правительства РФ от 30.11.2015 № 1289 о так называемом «третьем лишнем», когда на рынок не допускается импортный препарат, если есть два российских аналога. На мой взгляд, тем самым принята правильная и своевременная мера, позволившая в значительном образе увеличить долю российских препаратов в госзакупках — до 80% в денежном выражении, а по некоторым наименованиям — до 95%. Необходимо отметить, что данные российские препараты отвечают всем со-

временным требованиям по качеству, не уступают импортным препаратам, что подтверждается и различными клиническими исследованиями, и отзывами специалистов, а также наличием у наших заводов международных сертификатов качества GMP. Ежедневно наша компания осуществляет поставки различных лекарственных препаратов российских производителей, таких как «Сотекс», «Натива», «Фармакор», «Би-нергия», и никаких нареканий со стороны заказчиков по качеству препаратов

мы не получаем. Некоторое время назад мне приходилось заниматься импортозамещением на стороне органов исполнительной власти, так что могу засвидетельствовать явный прогресс в этом отношении.

Мощности российских заводов позволяют обеспечить потребности населения в полном объёме. А для того, чтобы процесс шёл гладко по всей цепи, от производителя до заказчика, и нужны грамотные, ответственные дистрибьюторы. Не правы те, кто считает, что без нас можно обойтись вовсе. Поставка — это длительная и сложная процедура. Контракты, аукцион и другие её элементы требуют не только оперативности, но и компетентного, ответственного отношения к делу.

— Решена ли задача по полному импортозамещению? Какие остались нерешённые вопросы?

— Российские производители прекрасно научились производить дженерики, воспроизведённые лекарственные препараты. Сложнее дело обстоит с инновационными или оригинальными лекарственными средствами, с разработкой новых молекул, в том числе для таргетной терапии. Большинство из них — импортные препараты, многие очень дорогие, особенно это ощущается в онкологии и гематологии. Необходимо объединить усилия науки и бизнеса для вывода на рынок современных инновационных препаратов российского производства.

— Как работает импортозамещение в рознице? Каких производителей предпочитают россияне при покупке лекарственных препаратов: отечественных или импортных?

— В розничном сегменте, где, естественно, отсутствуют государственные ограничения, доля импортных препаратов значительно выше, особенно в верхней части ценового диапазона. Здесь можно привести ряд примеров. Так, комбинированный препарат «Ипратропия бромид + фенотерол» для лечения обструктивного бронхита и бронхиальной астмы благодаря введённым ограничениям закупается за государственные деньги у российских производителей: «Натива», «Фармацевтическая фабрика», «Биннофарм». И нареканий по качеству никаких нет. А вот в аптеках россияне предпочитают

покупать импортный аналог, хотя российские препараты имеют такое же действующее вещество, и они значительно дешевле. Здесь надо проявлять активность, преодолевая мифы и позицию врачей в отношении качества российских препаратов. Информационно-просветительскую работу следует проводить и на государственном уровне, поощряя аптеки к продвижению и продаже отечественной фармацевтической продукции.

— Качество препаратов российских производителей продолжает подвергаться нападкам со стороны?

— Маркетинговая стратегия крупнейших иностранных производителей, построенная на лозунге «Наша продукция лучше российской, индийской или китайской», не может длиться бесконечно. Фармацевтические гиганты десятилетиями вкладывали в головы врачей тезис о том, что качественное лекарство не может быть дешёвым, но это уже не отвечает действительности. Сегодня врачи в стационарах без малейших сомнений используют российские препараты, скажем, Бупивакаин и Пропофол в анестезиологии, Гликлазид при лечении сахарного диабета, Сорафениб, Пеметрексед в онкологии и многие другие. Качество этих российских препаратов соответствует импортным, как я уже говорил, а некоторые даже превосходят их. Это доказано практикой.

Если говорить более системно, то можно назвать следующие базовые факторы, которые должны способствовать дальнейшему системному выводу отечественной продукции на рынок. Во-первых, отсутствие рекламаций: за последнее время мы не получили ни одного письменного обоснованного отзыва от заказчиков относительно того, что препарат «не работает». Во-вторых, наличие у большинства фармацевтических заводов, участвующих в программе импортозамещения, международных сертификатов качества GMP означает, что они достигли того уровня чистоты производства, который обеспечивает им прочные позиции на рынке. Да, мировые производители предлагают и хорошие цены, и ретробонусы, у них привлекательная маржинальность — но уже сегодня есть случаи, когда им прихо-

дилось снижать цены на российском рынке в десять раз! Это не может не внушать оптимизма.

— Что нужно сделать, чтобы, не ограничивая потребителя, доля продаж российских препаратов выросла?

— Рекомендации пациентам относительно приобретения и использования лекарств дают медицинские и фармацевтические работники. Поэтому, на мой взгляд, государственная информационно-просветительская программа по продвижению качественных российских лекарственных препаратов, о которой я говорил, должна более активно работать именно среди врачей, провизоров, фармацевтов. Следует больше информировать их о наших российских препаратах, оказывать государственную поддержку при проведении конференций или иных обучающих мероприятий. Какие тут могут быть механизмы? Крупные федеральные медицинские организации и их непосредственные руководители, главные внештатные специалисты, заведующие отделениями медицинских организаций — все они должны участвовать в общем процессе продвижения продукции отечественных фармпроизводителей. Если такая вертикаль административного воздействия будет выстроена не в теории, а на практике, результаты можно будет почувствовать достаточно быстро. Давайте будем продвигать и покупать препараты российских производителей! Таким должен быть постоянно действующий слоган!

— Но ведь и с пациентами надо как-то работать?

— Безусловно — повышая их комплаентность, то есть в данном случае приверженность к назначенной фармакотерапии. Сюда может и должен быть включён слом стереотипа о заведомом превосходстве импортного препарата перед отечественным.

— Какова сейчас конкуренция на рынке лекарственных препаратов? Что необходимо сделать для её роста в пользу оптимизации цен?

— Следует отметить, что благодаря политике государства по закупке и отпуску лекарственных препаратов по международным непатентованным наименованиям конкуренция на рынке лекарственных препаратов зна-

чительно выросла. Это уже привело к существенному, иногда в несколько раз, снижению цен. По ряду позиций зарегистрированы десятки и даже сотни торговых названий разных производителей. Лидером здесь выступает препарат Диклофенак, у которого зарегистрировано 250 торговых названий. Однако с расширением рынка появляются и новые дженерики, но тогда производство определённых препаратов может стать нерентабельным. Так что здесь нужны контроль и координация со стороны регуляторов.

С другой стороны, случается так, что у препарата всего один или два производителя, но он востребован. Такая ситуация может возникать, например, в офтальмологии или педиатрической практике. В подобных случаях Минздрав и Минпромторг могли бы объединять усилия, чтобы способствовать заполнению подобных ниш путём поощрения производителей.

— **Какие сейчас существуют проблемы у дистрибьюторов лекарственных препаратов? Что мешает развитию фармацевтического бизнеса?**

— Основное условие для развития любого бизнеса, в том числе фармацевтического, — это стабильность. Очень важно, чтобы правила игры не

менялись каждый год. Сегодня эта стабильность есть, производители могут планировать объёмы производства, дистрибьюторы — формировать долгосрочные стратегии развития бизнеса, исходя из действующего законодательства и экономических условий. Устойчивость рынка — самое главное, а с остальным мы справимся самостоятельно.

— **Перспектива продажи лекарственных препаратов через Интернет, на ваш взгляд, необходима для развития бизнеса или же она является излишней и опасной технологией?**

— Считаю, что при правильной организации процесса, когда у покупателя есть возможность получить бесплатную консультацию у провизора или фармацевта по телефону или скайпу по тому или иному препарату, иметь доступ к инструкции, ознакомиться с противопоказаниями, — почему бы и не получить препарат с доставкой на дом, причём быстро?

Как известно, сейчас рассматриваются соответствующие проекты и законодательные инициативы. Надеюсь, что регуляторы найдут компромиссный вариант и создадут на законной основе условия, позволяющие осуществлять дистанционную торговлю безрецеп-

турными лекарственными препаратами и биологически активными добавками в сети. Давайте не забывать, что положительное решение этого вопроса повысит конкуренцию, что может привести к дальнейшему снижению цен и — внимание (!) — сделает некоторые группы препаратов более доступными. А разве не эта цель является одной из главных для сохранения здоровья нации?

— **Что ожидает фармацевтический рынок завтра?**

— Он растёт. Госпитальный рынок также растёт: хорошим примером может быть национальный проект о развитии онкологической помощи, на который государство выделяет колоссальные средства — три триллиона рублей на следующие шесть лет. Более трёхсот миллиардов рублей дополнительно будет выделено в следующем году субъектам федерации только на приобретение лекарственных препаратов. Доля отечественных препаратов на рынке постепенно увеличивается — динамика здесь положительная. Иногда возникают проблемы с платёжеспособностью медицинских организаций, вызываемые спецификой их финансирования — однако ни один живой процесс не может происходить в лабораторных условиях! В будущее мы смотрим с оптимизмом. ■

В проекте **Стратегии развития фармацевтической промышленности РФ на период до 2030 года** отмечается, что основной целью государственной политики является гарантирование безопасности Российской Федерации в сфере лекарственного обеспечения населения и лекарственной доступности во всех сегментах, обеспечение передового уровня научно-технического и технологического развития фармацевтической промышленности, создание экспортно-ориентированного потенциала фармацевтической промышленности, наличие компетенций в исследованиях и разработках, производстве полного цикла, внедрении в клиническую практику и экспорте инновационных лекарственных средств.

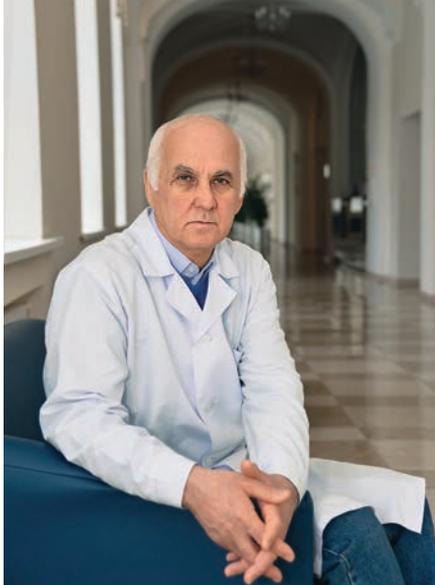
К основным задачам Стратегии относятся:

- внедрение современных технологических компетенций при производстве основных видов фармацевтической продукции для обеспечения как целей импортозамещения и национальной лекарственной безопасности, так и создания потенциала для экспорта фармацевтической продукции на внешние рынки;
- обеспечение достаточного уровня материально-технического развития и кооперационных связей между производственной (технологической), образовательной и научной

инфраструктурой, вне зависимости от формы собственности и ведомственной принадлежности такой инфраструктуры;

- обеспечение фармацевтической отрасли достаточным по номенклатуре и количеству исходным сырьём и материалами локального производства, прежде всего фармацевтическими субстанциями;
- повышение авторитета национальных систем регистрации, инспектирования, контроля качества, фармаконадзора и международного сотрудничества по данным вопросам, для обеспечения признания документов и данных в целях ускорения выхода российской продукции на внешние рынки;
- поддержка собственных исследований и разработок, в первую очередь поиск новых мишеней, новых источников действующих веществ, механизмов воздействия на них для создания собственных инновационных лекарственных средств и обеспечения инновационного развития фармацевтической отрасли;
- развитие мер государственной поддержки с целью защиты локального рынка от недобросовестной конкуренции со стороны импортёров, в частности, недобросовестной ценовой конкуренции за счёт использования государственных субсидий в странах производства импортируемой продукции.

Маруф Шарифов: «Уникальные природные сочетания растений дают эффект многогранный и комплексный»



Анастасия Нефедова

■ Лариса Токарева

Памир — крыша Мира... Загадочная местность, где то ли горы устремляются в небо, то ли само небо спускается вниз. Не случайно многие представители флоры произрастают только здесь. На основе этих трав и составляет уникальные лекарственные сборы глава компании «PAMIR-ФИТОТЕРАПИЯ» М.С. Шарифов.

Маруф Султанович Шарифов — врач высшей категории. Фитотерапевт. Профессор народной медицины. Ведущий специалист по направлению фитотерапии. Член Ассоциации народной и комплементарной медицины. Главный эксперт журнала «Кто есть кто в медицине» по интегративной медицине.

«Фитотерапия — это очень древняя специальность, насчитывающая не одно тысячелетие, — рассказывает Маруф Султанович, — хотя данный метод лечения пока недооценён по-настоящему современной медициной. — Между тем многие травы чрезвычайно богаты макро- и микроэлементами, заменимыми и незаменимыми аминокислотами, витаминами, фитогормонами, флавоноидами, ферментами, фитонцидами, полисахаридами, горечами, эфирными маслами, пектинами, полиненасыщенными жирными кислотами и массой других веществ, играющих важнейшую роль в восстановлении нарушенных функций организма».

Однако начинал свою карьеру доктор Шарифов с традиционной медицины, как и подобало представителю династии потомственных врачей. Его отец, будучи одним из первых организаторов здравоохранения в Таджикистане, создал первую медицинскую школу в республике и стал её директором. Брат специализировался в хирургии. Сам Маруф Султанович в течение многих лет возглавлял в центральной районной больнице отделения терапии и неврологии. Возможно, он никогда бы и не обратился к лечению лекарственными травами, если бы подобная помощь не понадобилась ему самому.

Всё началось с тяжёлой болезни, против которой обычные препараты оказа-

лись практически бессильны. Тогда молодой доктор вспомнил о навыках сбора и использования лекарственных трав, которым учил его отец, и, применив эти знания на себе, почувствовал улучшение. Вскоре болезнь отступила, после чего Маруф Шарифов стал серьёзно изучать свойства произрастающих в горах Памира лекарственных растений.

Многие знания в области траволечения он почерпнул из дошедших до нашего времени трудов Авиценны, гениального учёного таджикско-персидской медицины эпохи Средневековья. Оказалось, что поистине всё новое — это хорошо забытое старое.

«Эффект от применения лекарственных растений и их сборов многогранный и комплексный. Синтезированные лекарственные препараты необходимы в острый период заболевания как более активные. Фитотерапия в этих случаях почти всегда показана как дополнение к основному лечению. Но наибольший эффект от применения лекарственных трав достигается, как правило, либо в области профилактики, либо в лечении хронических болезней и реабилитации, так как природные растительные средства менее токсичны и их можно использовать длительное время», — уверен доктор Шарифов.

«Современная медицина зачастую лечит лишь симптомы заболевания, тогда как уникальные природные сочетания сборов лечебных трав работают на устранение самой причины недуга, — считает он. — Кроме того, сейчас у многих пациентов наблюдается полиморфная патология, то есть у одного больного мы можем

констатировать проблемы с сердцем, почками, сосудами, нарушением обмена веществ, витаминов всё это бывает осложнено сахарным диабетом. Скажем, лет 50 назад такие случаи наблюдались крайне редко. Во многом это обусловлено питанием, экологией, образом жизни».

В своей практической деятельности Маруф Шарифов использует более 50 видов лекарственных растений, их семян и корней, составляя сборы с учётом индивидуальных особенностей организма каждого пациента. Заготовка сырья лечебных трав производится исключительно из экологически чистых горных районов и предгорий Памира, территории Таджикистана и Киргизии. «В местном сырье, — говорит доктор, — такая загрязнённость тяжёлыми металлами, радиацией, что они не только не добавят здоровья — последнее отнимут».

К фитотерапевту Шарифову часто обращаются люди с тяжёлыми хроническими недугами, зачастую имеющие осложнения вследствие неправильно проведённой общей терапии: «посаженная» печень, нарушение функции почек, сосудов, иммунной системы. «В первую очередь надо восстановить работу данных органов, чтобы снять интоксикацию продуктами обмена. Чтобы избежать гипертонии или риска тромбоза сосудов, предстоит сделать сосуды более эластичными, а это достигается исключительно с помощью трав», — считает он.

Маруфу Шарифову уже 70. А выглядит он благодаря постоянной фитопрофилактике значительно моложе. Он здоров, чего и всем нам желает. И, кажется, добавить тут больше нечего. ■



Российская неделя здравоохранения – 2018

■ Лариса Токарева

Международный научно-практический форум, прошедший в декабре в ЦВК «Экспоцентр», традиционно подвёл итоги уходящего года и определил приоритеты развития современного здравоохранения. Свои достижения в важнейших сферах отрасли продемонстрировали более 1000 компаний из 37 стран мира.

Российская неделя здравоохранения — одно из самых крупных и значимых мероприятий в области медицины, имеющее высокий федеральный статус. Организаторами форума являются Государственная дума ФС РФ, Министерство здравоохранения РФ и АО «Экспоцентр» при поддержке Совета Федерации ФС РФ, Министерства промышленности и торговли РФ, Федерального агентства по туризму, Правительства Москвы, Торгово-промышленной палаты РФ, Всемирной организации здравоохранения.

ЗДОРОВЬЕ НАСЕЛЕНИЯ — ГЛАВНАЯ ЦЕННОСТЬ РОССИИ

Уникальный формат мероприятия позволил более чем 30 тыс. представителей профессионального сообщества принять личное участие в обсуждении и формировании государственной политики в сфере охраны здоровья, ознакомиться с основными направлениями реализации национального проекта

«Здравоохранение», увидеть блестящую презентацию лучших мировых и российских достижений медицинской промышленности и услуг, собранных на 50 000 квадратных метров павильонов ЦВК «Экспоцентр».

В приветствии министра здравоохранения РФ **Вероники Скворцовой** было отмечено: «Форум, являясь крупнейшим в России смотром достижений научной и практической медицины, ежегодно, уже более 40 лет, собирает врачей, фармацевтов, представителей власти и бизнеса из разных стран. В нынешнем году в его программе — обсуждение ключевых задач по формированию здорового образа жизни, профилактике и контролю неинфекционных заболеваний, экспорту медицинских услуг, санаторно-курортной деятельности».

Первый заместитель председателя Комитета Совета Федерации ФС РФ по социальной политике **Игорь Каграманян**, обратившись к участникам тор-



жественного открытия мероприятия, заявил, что «от успешной реализации национального проекта «Здравоохра-



нение» во многом будет зависеть и продвижение других прорывных проектов в социально-экономической сфере. Здоровье населения страны — главная её ценность. Только здоровый человек может успешно и уверенно трудиться, чтобы реализовать свои возможности на благо России». По мнению Каграманяна, «прорывные технологии, в развитие которых много заложено в нашей стране, позволяют уверенно смотреть в будущее. Усилия государства и беспрецедентный объём средств, который в ближайшие шесть лет будет направлен на развитие отечественного здравоохранения, дадут существенный результат и позволят выполнить стратегический ориентир в увеличении продолжительности жизни к 2024 году до 78 лет, а к 2030 году вступить в клуб стран «80+».

В приветствии министра промышленности и торговли России **Дениса Мантурова** говорилось: «Форум стал масштабной деловой и выставочной площадкой в области охраны здоровья граждан, объединив как отечественных, так и зарубежных разработчиков, экспертов, производителей, представляющих здесь последние достижения». Он назвал среди самых приоритетных направлений государственной политики в области здравоохранения фармацевтическую промышленность, а также производство медицинских изделий и технических средств реабилитации.

Необходимость сделать шаг вперёд в направлении развития ядерной медицины высказал первый заместитель министра промышленности и торговли **Сергей Цыб**.

Президент Торгово-промышленной палаты РФ **Сергей Катирин** отметил наметившееся в последнее время серьёзное продвижение в вопросе взаимодействия российских предпринимателей с госструктурами. «Создан ряд инструментов, например Фонд

развития промышленности, который реализовал уже сотни проектов, десятки из них посвящены медицине и фармацевтике. Из тысячи компаний, которые здесь сегодня представлены, 670 — отечественные или с российским участием. Инвестиции в НИОКР и производство, предназначенные для развития медицины, исчисляются сотнями миллиардов».

К присутствующим на открытии Российской недели здравоохранения также обратились руководитель фракции ЛДПР в Государственной думе ФС РФ **Владимир Жириновский**, первый заместитель председателя комитета Государственной думы ФС РФ по охране здоровья **Наталья Санина** и заместитель министра здравоохранения РФ **Евгений Камкин**. В адрес форума, ставшего за последние годы масштабной деловой выставочной площадкой в области охраны здоровья граждан, было сказано много хороших слов в приветствиях, поступивших от руководителя Федерального агентства по туризму **Олега Сафонова**, председателя Всероссийского общественного Совета фармацевтической и медицинской промышленности **Юрия Кали-**

нина, генерального директора ФГБУ «НМИЦ кардиологии» Минздрава России, главного внештатного специалиста кардиолога Минздрава России **Сергея Бойцова** и многих других.

Успеха участникам мероприятия пожелал и генеральный директор АО «Экспоцентр» **Сергей Беднов**. «Мы постарались сделать всё, чтобы вам здесь комфортно работалось, чтобы по окончании выставки у вас было много новых знаний, много плодотворных контактов и даже контрактов», — сказал он.

Сопредседатель оргкомитета форума **Николай Герасименко** высказал большую признательность АО «Экспоцентр» и вручил Сергею Беднову Благодарность Комитета Государственной думы по охране здоровья за значительный личный вклад в проведение международного научно-практического форума «Российская неделя здравоохранения».

ЭКСПОЗИЦИЯ: ПРОРЫВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, КОНТАКТЫ И КОНТРАКТЫ

Выставки «Здравоохранение-2018», «Здоровый образ жизни — 2018», «Med TravelExpo-2018. Санатории. Курорты.



Медицинские центры» предлагали вниманию профессиональной аудитории новейшие достижения. Это прогрессивные медицинские технологии и оборудование, медицинские изделия и расходные материалы, а также потенциал российских и зарубежных здравниц и курортов.

Масштабные национальные экспозиции представили такие страны, как Бразилия, Германия, Испания, Китай, Финляндия, Чехия, Куба.



Курьян Олег

Группа «БиоКуба Фарма» объединяет три компании, работающие в области фармацевтических и биотехнологических препаратов. Её представитель, доктор **Идания Кабальеро Торрес**, выразив глубокую признательность АО «Экспоцентр», заявила: «Отрадно отметить, что число участников и посетителей форума увеличивается с каждым годом. А главное — растёт число людей, непосредственно заинтересованных в нашей продукции, потенциальных партнёров».

Свои новейшие разработки продемонстрировали ведущие российские фирмы и предприятия, среди которых «Амико», «Татхимфармпрепараты», Загорский оптико-механический завод, «Костромская медтехника», «Кронт-М», Уральский оптико-механический завод.

В объединённой экспозиции радиоэлектронного комплекса Госкорпорации «Ростех» на выставке «Здравоо-

рашение-2018» представил мобильные медицинские комплексы и высокотехнологичное медоборудование, созданное в России, холдинг «Швабе» — это техника для кардиологии и неонатологии, линейка диагностических приборов, которые могут быть установлены на дому у пациента. В экспозиции также находился AUTOPLAN — система предоперационного планирования, визуализации и хирургической навигации, производство которой осуществляется совместно с Самарским ГУ. Как рассказал заместитель генерального директора по развитию систем продаж, маркетинга и сервисной поддержки гражданской продукции «Швабе» Иван Ожгихин, «сегодня было подписано соглашение о сотрудничестве с Миасским заводом медицинского оборудования, и теперь холдинг может самостоятельно предлагать комплексную услугу».

Были представлены и достижения всемирно известных компаний: Kodak, Physiomed, Storz, Samsung, Heinemann, Mindray, Medi, Beka Hospitec, BTL и других.



Курьян Олег

Компания «Аналитика М» стала эксклюзивным представителем первой в мире активной роботизированной системы TSolution One® для тотального эндопротезирования тазобедренного и коленного суставов. По словам директора по развитию **Андрея Лободина**, модель характеризуется точностью



Курьян Олег

опилов, осуществляемых машиной. Кроме того, происходит интегрирование двух действий в одной системе: можно планировать операцию, записывать диск, а затем процесс автоматически выполняется в хирургическом модуле. Подробная организация 3D-планирования и высокоточная компьютеризованная система фрезеровки канала кости и суставной поверхности позволяют избежать интраоперационных переломов, обеспечить максимальную, до субмиллиметров, размерную точность производства операции и значительное снижение кровопотери, а также качественное переднезаднее выравнивание и вертикальную установку эндопротеза.

Ключевая позиция бельгийской компании «Апери» — инновационные решения. Одно из них — Touch screen, сенсорный монитор в палате, благодаря которому врач имеет возможность незамедлительно сообщить об изменении в назначениях остальному медперсоналу. По мнению руководителя компании **Ива Ванкули**, «данная выставка организована куда лучше и интереснее



многих других, проходящих в разных странах, и имеет профессиональную аудиторию».

Традиционно организуемые на Российской неделе здравоохранения Министерством промышленности и торговли РФ выставка и форум «ФармМедПром» позволили достойно продемонстрировать продукцию отечественных производителей фармацевтической, медицинской отраслей и реабилитационной индустрии.



Лидер российского рынка медицинского диагностического оборудования научно-исследовательская производственная компания (НИПК) «Электрон» представила телеуправляемый рентгенодиагностический комплекс «МИБЭЛЬ», являющийся продолжением системы, созданной совместно с МПТ РФ. Это первый в мире ультрасовременный рентген-аппарат, который во время исследований рассказывает маленьким пациентам сказки или предлагает весёлую музыку из мультфильмов. Руководитель НИПК «Электрон» **Александр Элинсон** поблагодарил Министерство здравоохранения РФ и врачебное сообщество за сотрудничество и поддержку новых идей.

На выставке «ФармМедПром» был анонсирован план запуска в 2019 году научно-производственного центра по созданию биологических субстан-

ций и готовых лекарственных форм на территории ОЭЗ «Санкт-Петербург», площадка «Нойдорф». Проект выполняется в соответствии с государственной программой «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности на 2013–2020 годы». Заместитель генерального директора по взаимодействию с органами государственной власти компании **БИОСАД Алексей Торгов** считает, что наибольшее внимание посетителей привлекли выпускаемые предприятием биоаналоги, используемые при терапии онкологических и аутоиммунных заболеваний, а также Экстимия® — первый российский оригинальный препарат пегилированного филграстима.

Экспозиция «Сделано в Москве» объединила достижения 45 столичных производителей медицинских изделий и оборудования в области лечения сердечно-сосудистых заболеваний, восстановления после травм и тяжёлых болезней.

Единственная в мире фирма, производящая все компоненты имплантационной системы из уникального биоинертного материала — циркония, — успешно реализует свою продукцию под торговой маркой «Дивадентал».

ООО «Бионик Натали» при поддержке Фонда «Сколково» занимается созданием бионического протеза руки на базе нейронной сети, что даёт возможность использовать протез практически при любой ампутации предплечья. Помимо этого, фирма занимается производством игровых устройств, управление которыми происходит через беспроводную систему электромиографического браслета Био-Н ЭМГ с помощью сокращения мышц культи. Это очень важно в процессе реабилитации детей.



Коллективные экспозиции производителей товаров и услуг Республики Крым, Чеченской Республики, Алтайского края, Ставропольского края, Московской, Владимирской, Иркутской, Новосибирской, Пензенской и Томской областей на выставках позволили представителям данных территорий обменяться прогрессивным опытом с лучшими российскими и зарубежными экспертами, что, несомненно, будет способствовать совместному решению существующих проблем посредством грамотного применения прогрессивных технологий.

На протяжении всей недели работы форума действовал проект «Экспоцентр — за выставки без контрафакта». Были организованы консультации по вопросам интеллектуальной собственности и поиска путей разрешения конфликтных ситуаций в области нарушения исключительных прав.

С 2017 года на Российской неделе здравоохранения проводится Международная выставка «MedTravelExpo. Санатории. Курорты. Медицинские центры». На этот раз её участниками стали 140 компаний из 19 стран. Новейшие разработки в области лечения и реабилитации продемонстрировали Министерство курортов и туризма Республики Крым, Министерство туризма и оздоровительных курортов Ставропольского края, ФГБУ «НМИЦ кардиологии» МЗ РФ, ФГБУ «Клиническая больница» УДП, ФГБУ «НМИЦ профилактической



медицины» Минздрава России, ФГБУ «НИИЦ РК» Минздрава России, ФГБУ «Юг Спорт» Минспорта России, Первый клинический медицинский центр, Федеральный научно-клинический центр реаниматологии и реабилитологии, Клинический госпиталь на Яузе, Национальная курортная ассоциация, санатории города-курорта Анапы, «Гамма Мед-технологии», «Профкурорт», «Русский медицинский туризм», санаторий-профилакторий «Обские плёсы», ТД «Зерц», «Топ Физио Рус», «Медикатур» и другие ведущие учреждения.

Зарубежные клиники были представлены участниками из Бельгии, Великобритании, Германии, Греции, Грузии, Израиля, Индии, Испании, Италии, Объединённых Арабских Эмиратов, Республики Корея, Таиланда, Турции, Финляндии, Хорватии, Швейцарии, Японии.

Греческая национальная туристическая организация в рамках года перекрёстного туризма России и Греции провела workshop и презентацию медицинских центров и услуг «Гиппократ зовет — 2!».

К примеру, курорт «Out of the Blue, Capsis Elite Resort» — это настоящий оазис, расположенный на частном полуострове острова Крит с прекрасными видами на Эгейское море. Уютные номера находятся на территории ботанического сада. Для детей организован «Минойский парк», есть роскошный спа-центр Euphoria Rejuvenating Spa, курс Valmont Cosmetics, открыт фитнес-центр Fit4Life. Есть и специальные программы: «Диета Дюкан», очищающий курс «Детокс 5+».

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА: В ЦЕЛЯХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ГРАЖДАН

В рамках деловой программы Российской недели здравоохранения — 2018 состоялось 196 мероприятий с участием ведущих российских и зарубежных экспертов. ЦВК «Экспоцентр» стал масштабной площадкой, где представители госструктур и профильных ассоциаций бизнеса смогли обсудить актуальные вопросы отечественной медицины.

IX Международный форум по профилактике неинфекционных заболева-



ний и формированию здорового образа жизни «За здоровую жизнь», организованный Государственной думой ФС РФ, Министерством здравоохранения РФ и АО «Экспоцентр», открыла пленарная сессия «Национальный проект «Здравоохранение»: приоритеты реализации».

Сопредседатель оргкомитета форума, депутат Государственной думы ФС РФ, академик РАН **Николай Герасименко** главной задачей сегодняшнего дня считает профилактику неинфекционных заболеваний и формирование здорового образа жизни. «Если люди будут меньше болеть, то и больниц, и врачей, и лекарств нам понадобится меньше. Мы с трудом законодательно добились выделения одного дня для диспансеризации работающего населения. Но президент ставит задачу проведения ежегодных профилактических осмотров. Вопросы бизнеса не должны преобладать над вопросами здоровья. И это уже задача не только Минздрава России, но и правительства в целом, — подчеркнул Николай Герасименко. — Кроме того, необходимо мотивировать не только работодателей, но и самих граждан заботиться о своём здоровье». Глава Удмуртии **Александр Бречалов** сообщил, что регион участвует в шести

федеральных проектах НП «Здравоохранение», а 2019 год объявлен в республике Годом здоровья.

По мнению генерального директора ФГБУ «Национальный медицинский исследовательский центр радиологии» МЗ РФ, академика РАН, д.м.н. **Андрея Каприна**, для того чтобы достичь показателей, выдвинутых президентом, «доля злокачественных новообразований, выявленных на ранних стадиях, должна быть не менее 63%. У нас большая страна с разной инфраструктурой, разной плотностью и составом населения. Поэтому для онкологической службы здесь должен быть территориально-специфический подход». Среди первоочередных задач он также назвал переоснащение сети региональных медорганизаций, оказывающих онкологическую помощь. «Эффективность диагностики и лечения в онкологии — важная межотраслевая задача, — отметил Каприн. — К сожалению, мы не выпускаем соответствующей отечественной техники, поэтому несём большие расходы, связанные с обслуживанием импортного оборудования».

В рамках форума прошли заседания профильных комиссий по профилактике неинфекционных заболеваний, по терапии и санаторно-курортному лечению Экспертного совета в сфере здравоохранения Министерства здравоохранения РФ.

На очередном заседании межведомственного координационного совета коллегии Военно-промышленной комиссии РФ по развитию производства медицинских изделий в организациях ОПК, организованном коллегией Военно-



промышленной комиссии РФ, МПТ и Минздравом России, ассоциацией «Росмедпром», ТПП РФ при поддержке АО «Экспоцентр», были выработаны как стратегические задачи и пути их решения, так и предложения для законодателей.

Участники организованного Министерством здравоохранения РФ и издательским домом FF Media при содействии АО «Экспоцентр» Всероссийского конгресса «Иммунобиологический щит России» провели дискуссионное обсуждение эпидемиологической ситуации в стране и результатов реализации программ иммунизации населения. Выступивший на пленарном заседании заместитель министра здравоохранения РФ **Сергей Краевой** сообщил, что за последние пять лет охват населения вакцинацией от гриппа увеличился в России в два раза, благодаря чему заболеваемость снизилась более чем в шесть раз. Компания «Петровакса», как отметила её вице-президент **Ольга Орехова**, не только поставляет свою продукцию в 11 государств, но также планирует расширение экспорта, в том числе и противогриппозных вакцин. **Андрей Ломакин**, заместитель генерального директора завода «Форт», заявил о завершении клинических исследований разработанной специалистами предприятия четырёхвалентной вакцины от гриппа. На сегодняшний день «Форт» полностью покрывает потребности Национального календаря в противогриппозных вакцинах для детей и на треть — для всего населения. В обсуждении вопросов также приняли участие руководитель Федерального медико-биологического агентства **Владимир Уйба**, академик РАН **Лейла Намазова-Баранова**, вице-президент НФ «Здоровый диалог» **Алексей Осипов**, руководитель отдела профилактики инфекционных заболеваний ДНКЦИБ ФМБА России **Сусанна Харит** и другие.



Круглый стол «Развитие экспорта медицинских услуг», организованный Минздравом России при поддержке АО «Экспоцентр», был посвящён повышению конкурентоспособности российской медицины и её месту на мировом рынке медуслуг.

К необходимости расширения линейки страховых медицинских продуктов с учётом запросов подавляющего большинства населения призвали коллег спикеры семинара «Перспективы развития медицинского страхования России».

Огромное внимание руководителей негосударственных медицинских учреждений и частных клиник, многопрофильных медицинских и страховых компаний привлекла IX Общероссийская конференция «Частное здравоохранение: эволюция».

В рамках конференции «Медтехиндустрия-2018» генеральный директор НТЦ «Медитэкс» **Андрей Виленский**, исполнительный директор Ассоциации IMEDIA **Сергей Ванин**, операционный директор Кластера биологических и медицинских технологий Фонда «Сколково» **Юлия Гуленкова** и другие обсудили возможности развития и проблемы регулирования медико-технического рынка страны, рассматривая телемедицину в качестве драйвера индустрии охраны здоровья.

КВК «Империя» и АО «Экспоцентр» провели Всероссийский форум «Обращение медицинских изделий в России» и Всероссийскую конференцию по актуальным проблемам современной медицинской организации.

На сегодняшний день, имея огромный потенциал в области производства готовой лекарственной продукции для радионуклидной терапии, Россия значительно отстаёт от зарубежных производителей, довольствуясь ролью поставщика изотопов-предшественников для создания радиоактивных ле-



карств. К обсуждению на круглом столе «Возможности производства и перспективы развития рынка лекарственных радиофармпрепаратов (РФЛП) в России» в рамках выставки «ФармМедПром» под эгидой Минпромторга России были предложены вопросы: что препятствует развитию производства и какие меры нужно принять для стимулирования отрасли. Заместитель генерального директора по науке и инновационной деятельности ГНЦ «ФЭИ им. А.И. Лейпунского» **Наталья Айрапетова** рассказала об изменениях, которые необходимо внести в законодательство для улучшения имеющейся ситуации. По итогам работы круглого стола была принята специальная резолюция.

В целях повышения качества продовольствия, а также участия местных производителей в обеспечении качественными продуктами питания детских садов, школ, больниц был организован форум «Качественные продукты — здоровая нация!». Президент ТПП РФ **Сергей Катирин**, вице-президент **Елена Дыбова**, заместитель директора Департамента бюджетной политики в сфере контрактной системы Минфина России **Дмитрий Готовцев**, директор Департамента пищевой и перерабатывающей промышленности Минсельхоза России **Марина Афонина**, д.э.н., д.т.н., профессор **Геннадий Воронин**, заместитель руководителя Россельхознадзора **Константин Савенков**, главный государственный санитарный врач РФ **Анна Попова** и другие эксперты отметили положительные изменения, происходящие в области соответствия продовольствия установленным требованиям. Тем не менее они признали необходимость сохранения жёсткой системы регулирования качества.

Одним из важнейших событий Российской недели здравоохранения — 2018 можно назвать XIII Международную научную конференцию по во-



просам состояния и перспективам развития медицины спорта высших достижений «СпортМед-2018». На её открытии заместитель председателя Правительства РФ **Ольга Голодец** подчеркнула значимость мероприятия для развития спортивной медицины в нашей стране. Президент Российской ассоциации по спортивной медицине и реабилитации больных и инвалидов **Борис Поляев** выразил благодарность АО «Экспоцентр» за многолетнее сотрудничество и предоставление всех необходимых условий для проведения конференции.

Генеральным информационным спонсором Российской недели здравоохранения-2018 — федеральным отраслевым журналом «Кто есть кто в медицине» — в рамках деловой программы была организована кейс-конференция «Лучшие управленческие практики российского здравоохранения». Депутат Государственной думы, руководитель экспертного совета Комитета ГД по охране здоровья **Валерий Елыкомов** особо подчеркнул сложную ситуацию с высокотехнологичной по-

мощью для сельского населения. «Это касается и беспрецедентной онкологической программы, обозначенной в нацпроекте «Здравоохранение». Здесь также необходимо выходить на периферию», — убеждён он. Конкретными предложениями по улучшению организации отечественной медицины на кейс-конференции также поделились профессор кафедры управления, экономики здравоохранения и медицинского страхования факультета ДПО РНИМУ им. Н.И. Пирогова **Александр Лебедев** (модератор меро-



Кирилл Онегов

приятия), генеральный директор ФГБУ «ЦМИКЭЭ» Росздравнадзора **Игорь Иванов**, заместитель директора НИИ детской онкологии и гематологии ФГБУ «НМИЦ онкологии им. Н.Н. Блохина» МЗ РФ **Максим Рыков**, главный врач ФГБУЗ КБ № 85 ФМБА России **Наталья Бондаренко**, заведующая лабораторией клинической нейрофизиологии ФГБУ ГНЦ ФМБЦ им. А.И. Бурназяна ФМБА России **Анжела Кожокару**, главный врач ФГБУЗ Медицинский центр «Решма» ФМБА России **Михаил Кизеев**, главный врач НУЗ «Отделенческая клиническая больница на станции Владивосток ОАО РЖД» **Пётр Нидзельский**. По мнению депутата Мосгордумы, главного врача ГБУЗ «Госпиталь для ветера-

нов войн № 2» **Веры Шастиной**, благодаря публикациям журнала медицинские специалисты имеют возможность перенимать опыт друзей, коллег, и это «очень здорово».

Вопросы межгосударственного сотрудничества в области здравоохранения рассматривались на заседании клуба руководителей торгово-экономических миссий иностранных государств, аккредитованных в Москве. В обсуждении принимали участие вице-президент клуба, проректор по развитию персонала РЭУ им. Г.В. Плеханова **Татьяна Воронова** и заместитель генерального директора АО «Экспоцентр» **Владимир Губернаторов**. Предложения по экспорту, механизмам поддержки инноваций, привлечению в отрасль инвестиций презентовали участники из регионов России, а также из Швейцарии и Китая.

Механизмам поддержки инновационных разработок в области медицины была посвящена специальная сессия, организованная Фондом «Сколково» и АО «Экспоцентр». Представители «АстраЗенека», «Медитэкс», «КриоТехноМед» и других компаний рассказали об опыте сотрудничества с Фондом «Сколково» в развитии своих стартапов.

Итальянские компании Senaf Srl (организатор выставки Exposanita) совместно с BolognaFiere S.p.a. при поддержке АО «Экспоцентр» провели специализированный семинар «Рынок медицинского оборудования Италии: особенности и возможности». Международная выставка здравоохранения Exposanita, вторая по величине в Европе по количеству участников и ассортименту продукции, уже более 30 лет служит платформой для общения про-





изготовителей, оптовиков и дистрибьюторов, намеревающихся выйти на медицинский рынок Италии или расширить там своё присутствие. Её можно смело назвать лабораторией идей по развитию услуг, оказываемых населению в области медицины. В 2018 году выставки принимали более 30 тыс. посетителей, у которых была возможность познакомиться с продукцией около 700 компаний, деловая программа включала более 300 конференций и рабочих семинаров. По словам представителей компании, российский рынок представляет огромный интерес для итальянских производителей.

На семинаре «За здоровьем — в Испанию!» состоялась презентация участников Национального павильона данной страны, представленного в экспозиции «MedTravelExpo-2018».

«MEDTRAVELEXPO-2018. САНАТОРИИ. КУРОРТЫ. МЕДИЦИНСКИЕ ЦЕНТРЫ». СОЗДАНИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ИМИДЖА СТРАНЫ ДЛЯ ПАЦИЕНТА

С целью популяризации санаторно-курортного отдыха и медицинского туризма в рамках выставки состоялась I Международный фестиваль активного образа жизни и здоровья MedTravelFest. Ведущие российские и зарубежные терапевты, курортологи, реабилитологи, а также специалисты в области массажа, парения, превентивной медицины, известные спортсмены

приняли участие в презентациях, турнирах, форумах, круглых столах, семинарах и мастер-классах.

Вопросы приоритетов развития санаторно-курортного комплекса страны и экспорта медицинских услуг поднимались и на конгрессе «Санаторно-курортная отрасль в системе охраны здоровья граждан Российской Федерации» под эгидой Министерства здравоохранения РФ.

Участники расширенного заседания профильной комиссии Минздрава России по санаторно-курортному лечению и Межведомственного экспертного совета по санаторно-курортному делу при ФГБУ «НМИЦ РК» Минздрава России, впервые прошедшего в рамках выставки «MedTravelExpo-2018», обсудили предложения о внесении изменений в нормативно-правовые документы, касающиеся вопросов медицинской реабилитации и санаторно-курортного лечения.

Руководитель Федерального агентства по туризму **Олег Сафонов** и президент Национальной курортной ассоциации, академик РАН **Александр Разумов** торжественно вручили сертификаты качества Национальной системы сертификации санаторно-курортных организаций целому ряду региональных оздоровительных учреждений.

При участии заместителя председателя Государственной думы ФС РФ **Ольги Тимофеевой**, президента НКА Александра Разумова, а также специалистов Роскачества и представителей Общественной палаты РФ на круглом столе «Развитие санаторно-курортного комплекса — основа здоровьесбережения и активного долголетия» прошло обсуждение реализации программ, направленных на поддержание здоровья как работающих граждан, так и старшего поколения.

В своём выступлении на круглом столе «Пациент — терапевт — санаторий» «Санаторий как неотъемлемая часть системы здравоохранения» Александр Разумов подчеркнул: «Для решения поставленной президентом РФ «майской» задачи по повышению средней продолжительности жизни необходимо провести ряд правовых и организационных мероприятий, которые позволят реструктуризировать



санаторно-курортный комплекс и увязать его с центрами здоровья. Благодаря таким изменениям мы сможем сформировать систему ранней диагностики, а также улучшить качество жизни пожилого населения, неотягощённого болезнями, серьёзными заболеваниями». Как позитивный момент он отметил принятую недавно Стратегию развития санаторно-курортного комплекса, в которой есть приложение с конкретными мероприятиями. «Мы предлагаем добавить в это приложение программу «Оздоровление населения РФ для здорового продолжения жизни». Развитие системы сертификации санаторно-курортных комплексов, считает академик,



Кирилл Онегов

Кирилл Онегов

«поможет им начать конкурировать на международном рынке и грамотно позиционировать себя перед иностранными туроператорами с целью увеличения экспорта медицинских услуг».

Руководитель экспертного совета Комитета Государственной думы по охране здоровья **Валерий Елыкомов** заявил, что сегодня «нужна государственная программа по развитию в санаторно-курортных комплексах реабилитационных отделений сердечно-сосудистого направления». Заведующая Клиникой спортивной медицины **Виктория Бадтиева** отметила, что в Стратегии развития санаторно-курортного комплекса России уделено внимание повышению уровня профессиональных знаний специалистов отрасли, информированности медицинских работников общей практики о возможностях наших здравниц. Она уверена, что решение данной задачи должно способствовать развитию отрасли, сохранению здоровья людей и, в конечном итоге, повышению продолжительности жизни населения России. Главный внештатный специалист по санаторно-курортному делу Минздрава России **Михаил Никитин** считает важным вопросом с точки зрения управления качеством медицинской помощи и безопасности правильное заполнение документации при направлении пациента на санаторно-курортное лечение.

В основу экспозиции санаторно-курортной отрасли на MedTravelExpo-2018 легли стенды ведущих российских здравниц. Это «Ай-Петри», «Алтай-Вест», «Анапа-Океан», «Алушта», «Вита», «Мисхор», «Обские плёсы», «Русь», «Сакрополь», ЗАО «Санаторий Воровского», АО «Курорт Белокуриха», «Курорты Чечни», санаторий-профилакторий «Полтава-Крым», «Сосновая роща», ЗАО «Санаторий Россия», «Профкурорт», санаторный комплекс «Саки», Сакский военный клинический санаторий им. Н.И. Пирогова, санаторий им. Г.К. Орджоникидзе, санаторий им. Кирова и другие.

Российская гильдия управляющих и девелоперов провели конференцию «Санаторно-курортная недвижимость: взгляд в будущее» и экспертную сессию по редевелопменту объектов санаторно-курортной недвижимости.

Ведущий менеджер отдела развития внебюджетной деятельности ФГБУ «НМИЦ кардиологии» **Кирилл Черничка**

назвал выставку MedTravelExpo «эффективной площадкой, которая объединяет основных игроков рынка медицинского туризма России и зарубежных стран». По мнению эксперта, это новое и крайне необходимое направление развития здравоохранения «позволит укрепить имидж отечественной медицины, улучшить качество и сервисную составляющую медицинской помощи, создать новые рабочие места».

В рамках обмена опытом по продвижению медицинского туризма России на зарубежный рынок состоялся круглый стол с международным участием по обмену опытом в сфере организации лечебно-оздоровительного туризма, а также международная конференция «Создание положительного имиджа страны для пациента», семинар по привлечению и сопровождению иностранных пациентов в России и другие важные события.

При поддержке АО «Экспоцентр» в рамках MedTravelExpo были организованы различные образовательные мероприятия и практикумы. Эксперты Национальной курортной ассоциации на специальных семинарах-практикумах представили разнообразные маркетинговые инструменты для санаторных здравниц. Агентством медицинского туризма «Медика Тур», IMTAA были проведены обучающие программы «Развитие въездного медицинского туризма России», «Турбизнес и медицинский туризм». Национальная курортная ассоциация, агентство медицинского консалтинга D-ZERTS, агентство SANKUR провели семинар, посвящённый особенностям менеджмента в санаторно-курортной отрасли.

ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ — «ЗДОРОВЬЮ МОСКВЫ»

Впервые в дни проведения Российской недели здравоохранения в ЦВК «Экспоцентр» состоялась Ассамблея «Здоровье Москвы». В работе более 90 заседаний профильных секций, симпозиумов и круглых столов XVII Ассамблеи приняли участие врачи, учёные, представители федеральных и ведомственных медицинских организаций, а также общественных объединений. «Территория современных достижений столичного здравоохранения» продемонстрировала не только новейшие медицинские



Кирилл Олегов

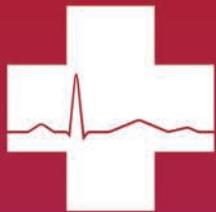
технологии и оборудование, расходные материалы, но и опыт их успешного применения в лечебно-профилактических учреждениях Москвы.

По мнению генерального директора АО «Экспоцентр» **Сергея Беднова**, «симбиоз этих мероприятий привлекает не только столичных специалистов, но и профильные федеральные организации. Здесь говорят о проблемах обеспечения медицинских учреждений новейшим оборудованием, о повышении квалификации врачей в связи с внедрением новых технологий в здравоохранение и ищут пути их решения. Такие мероприятия в «Экспоцентре» направлены на то, чтобы людям сохранить здоровье, и это самое главное».

АО «Экспоцентр» и Сергей Беднов выразили особую благодарность за помощь в подготовке и проведении форума Государственной думе ФС РФ, Министерству здравоохранения РФ, Министерству промышленности и торговли РФ, Ростуризму, Правительству Москвы, Торгово-промышленной палате России, партнёрам по деловой программе, а также редакции журнала «Кто есть кто в медицине».



Кирилл Олегов



www.medcongress.pro

Российский
национальный
медицинский конгресс

Биеннале искусства медицины

Мнения
и доказательства

11–13 сентября
2019



Санкт-Петербург





Брянская областная детская больница: движение вперёд в интересах пациента

■ Лариса Токарева

Впервые открывшая свои двери в 1986 году, Брянская областная детская больница является сегодня одним из ведущих медицинских учреждений региона. К услугам пациентов 570 коек круглосуточного стационара и 50 — дневного пребывания, поликлиника на 300 посещений в смену, реабилитационный центр для детей-инвалидов и детей с ограниченными возможностями. После проведённых в 2018 году реконструкции и переоснащения амбулаторного отделения в рамках ведомственной целевой программы «Развитие материально-технической базы детских поликлиник и детских поликлинических отделений медицинских организаций» здесь очень многое изменилось. Подробности с нами поделился главный врач больницы Виктор Иванович Алёкса.

— Прошедший год выдался для нас трудным и вместе с тем очень радостным. Несмотря на отсутствие опыта участия в подобных программах, мы успели всё закончить и подарить области практически новый лечебный комплекс.

Были получены федеральные средства для закупки оборудования в размере 74 миллионов рублей. Софинансирование из областного бюджета составило 6 миллионов рублей и позволило привести учреждение в соответствие со стандартами «Бережливая поликлиника» и «Открытая регистратура».

Для того чтобы дооснастить либо переоснастить оборудованием, соответствующим самому высокому, третьему, уровню, к которому относятся и наша консультативная поликлиника, и областная больница, была приобретена новейшая аппаратура: это 30 с лишним позиций по следующим профилям: функциональная диагностика и УЗИ, эндоскопия,

офтальмология, оториноларингология, физиотерапия, рентгенология, а также клиничко-диагностическая лаборатория.

Мы привели поликлинику в соответствие с требованиями сегодняшнего дня, чтобы маленьким пациентам с их родителями было удобно её посещать, а нашим сотрудникам — работать в ней. Согласно утверждённому требованию Минздрава России, в здании поликлиники появились крытая колясочная, пандус, соответствующий всем требованиям доступной среды; мы установили автоматические двери: вся входная группа теперь смотрится современно, а главное — это большое удобство. Мы полностью переоборудовали регистратуру, сделав её открытой, поставили туда раздвижные архивные шкафы. Но первостепенным приоритетом было распределение потоков обращающихся в поликлинику детей, чтобы исключить образование очередей. Для этого на входе оборудовано электронное



табло с расписанием приёма врачей-педиатров и узких специалистов, пациент получает в инфомате талон, затем следует вызов в кабинет врача, при этом вся информация дублируется на мониторах, которые размещены у каждого кабинета. Мы сформировали зоны ожидания для родителей с детьми, оборудовали на этажах игровые зоны.

Такая оптимизация позволила нашим маленьким пациентам и их родителям избавиться от бессмысленного хождения по поликлинике и пустого времяпрепровождения в её стенах. С помощью информационной региональной программы осуществляется предварительная запись на приём. Этой услугой уже пользуются более 50% пациентов (сервисы «на приём инфо» либо «личный кабинет»). При посещении поликлиники им вообще не приходится обращаться в регистратуру — амбулаторные карты уже ожидают их на столах у врачей-специалистов. Всё это, безусловно, способ-



ствуется спокойной планомерной работе докторов и, в конечном счёте, сказывается на доступности и качестве лечения.

— Врачи и регистраторы поликлиники, наверное, проходили переподготовку для работы в новых условиях?

— Мы постоянно участвуем в программах подготовки регистраторов. В двух медицинских училищах Брянска с этой целью проводятся специальные девятимесячные курсы. В этом году одна из таких программ заканчивается, и я надеюсь, что нам удастся привести в соответствие не только вид, но и внутреннее содержание регистратуры: люди настраиваются на правильную работу с детьми и их родителями. Для этой же цели рядом расположена стойка администратора. Я считаю, что люди должны получать у нас всю полноту помощи, на которую они рассчитывают.

Для работы на новом оборудовании также пришлось переучивать некоторых узких специалистов. Например, в кабинете офтальмологии появился оптический когерентный томограф, который позволяет исследовать на микроскопическом уровне все отделы глазного яблока, от роговицы до сетчатки и зрительного нерва. Раньше для таких исследований детишек приходилось везти в другие медцентры, в том числе платные, даже в Москву — в институт имени Гельмгольца. Благодаря переоснащению теперь всё это делается у нас. А в Москву посылаем наших врачей — учиться. Этот цикл не прерывается: одни по завершении учёбы возвращаются на работу в поликлинику, другие едут на переобучение.

Теперь в поликлинике имеется и цифровой рентгеновский комплекс, отвечающий сегодняшним требованиям информатизации и доказательной медицины. Есть и оборудованное по последнему слову техники место лор-врача. А благодаря видеоэндоскопии мы делаем такие исследования у детей практически любого возраста, начиная с новорождённых

и недоношенных и заканчивая подростками. Всё это наши доктора достаточно быстро освоили. Мы закупили очень хорошие стационарные и переносные ультразвуковые приборы экспертного класса, позволяющие проводить исследования по новым методикам.

— Удалось ли за счёт проведённой реконструкции, реорганизации и закупки оборудования увеличить пропускную способность лечебного учреждения?

— Да, безусловно. Работа, скажем, на новых приборах УЗ-диагностики позволяет провести значительно большее количество исследований для тех больных, которые к нам обращаются. Таким образом, мы надеемся сократить время ожидания данных исследований, для чего привлекаем и уже обучаем новых докторов.

— Помимо всего прочего, это ведь позволяет вовремя и правильно распознать болезнь?

— Главная особенность детской областной поликлиники в том, что у нас много пациентов, специально приезжающих с родителями из районов Брянской области, где, естественно, нет ни такой полной медицинской базы, ни соответствующих врачей узкого профиля. Поэтому, записавшись на приём к какому-то из наших специалистов, они должны в короткий срок получить полноценное обследование для быстрой и точной постановки диагноза и назначения соответствующего лечения.

Сегодня врач, если его что-то беспокоило в отношении пациента во время приёма, может назначить дополнительные исследования ребёнку с применением новой, самой современной диагностической аппаратуры. Причём мы взяли себе за правило: всё обследование таких детей должно проводиться за одно посещение поликлиники. А раньше такой пациент был вынужден возвращаться к себе в район и затем записываться за-

ново. При необходимости можно самостоятельно удалённо записаться на один день к разным врачам. А поскольку иногда при посещении одного специалиста внезапно выясняется необходимость дополнительной консультации у другого, мы специально оставляем для этого несколько мест в очереди.

Поэтому теперь все наши пациенты уезжают домой с полным заключением и всеми назначениями врачей на руках. Мы гарантируем: без медицинской помощи никто не останется!

— Расскажите о ваших ближайших планах.

— В первую очередь в планах — дополнительно привлечь кадры, чтобы можно было организовать приём сразу двух врачей одной специальности: не забываем, ведь мы главная детская поликлиника области! На сегодняшний день в регионе действует программа «Земский доктор», и это большое подспорье для областной медицины. Областная программа выделения служебного жилья поможет решить проблему с кадрами.

Жизнь на месте не стоит. Мы выполнили программу по реконструкции и оснащению поликлиники, теперь займёмся развитием услуг, оказываемых детской клинической больницей. К примеру, операционное отделение, отделение реанимации и некоторые другие нуждаются в дооснащении новым оборудованием. Поэтому в 2019 году мы участвуем в программе по развитию онкологической помощи, а также реабилитационного центра, для которого уже закупается оборудование. Будем продолжать оснащать лабораторию, хотя мы уже получили благодаря прошлой программе очень хорошие современные анализаторы: гематологический, мочевого. Нужно нам и биохимическое оборудование. Процесс этот нескончаем. А мы должны продолжать движение вперёд. Потому что это в интересах наших пациентов. ■

Мурманская ГП № 1: пациентоориентированность — основа работы терапевтического отделения поликлиники

■ С.М. Агеев, главный врач ГОБУЗ «Мурманская городская поликлиника № 1»

Сегодня термин «пациентоориентированность» стал привычным, и многие медицинские организации работают над тем, чтобы пациенты были удовлетворены всеми аспектами оказания медпомощи, начиная с профессионализма врачей и заканчивая созданием комфортной среды. Для нас пациентоориентированная поликлиника — это слаженная работа достаточно большого количества служб и специалистов.



За прошедшие три года в нашей поликлинике, как и во всём мурманском здравоохранении, произошли глубочайшие изменения. Нами были изучены и внедрены лучшие практики бережливого производства, элементы московского стандарта.

В поликлинике организованы отделение неотложной помощи, медицинские посты, выездная патронажная бригада для оказания паллиативной медицинской помощи, логистический центр, «открытая регистратура»; внедрены электронный документооборот, запись пациентов посредством инфомата, мобильного приложения, Интернета, логистического центра, регистратуры; введены единые требования к внешнему виду администраторов, стандартизированы правила общения с пациентами, разработан стандарт навигации, созданы комфортные зоны пребывания пациентов.

Всё это позволило изменить облик учреждения, реализовать проект по созданию качественно новой модели пациентоориентированной поликлиники. «Чёткая маршрутизация пациента — достигнутая цель визита» — этот лозунг стал основой работы коллектива. Суть логистики заключается в оптимизации потоковых процессов, перераспределении нагрузки между медперсоналом в зависимости от цели визита пациента и снижении временных затрат.

Основная структурная единица поликлиники — это терапевтическое отделение. В процессе работы над проектом по созданию пациентоориенти-

рованного отделения мы постарались использовать весь накопленный опыт для создания терапевтического отделения нового типа с зоной комфортного пребывания пациентов «PATIENT-зона», зоной врачебного приёма «CLINICL-зона» и зоной комфортного пребывания медицинского персонала «FUNCTIONAL-зона». PATIENT-зона включает входную группу с визуализацией, электронным табло, инфоматом, гардеробом и туалетом для маломобильных групп населения. В зоне входной группы имеется стойка администратора и кабинет дежурного врача. На администратора возложена обязанность первого контакта с пациентом, предоставление справочной информации и распределение по цели визита. Холл для комфортного пребывания пациентов с функциональной музыкой, визуализацией, где пациентов также сопровождает администратор. В прямом доступе для пациентов расположены медицинский пост, кабинет медицинской профилактики, смотровой кабинет, кабинеты заведующего терапевтическим отделением и старшей медицинской сестры. CLINICL-зона включает смотровые кабинеты врача-терапевта участкового. В FUNCTIONAL-зоне расположены ординаторская, комната для отдыха медперсонала, гардероб для медперсонала. В CLINICL-зону пациенты направляются по приглашению врача с использованием радиосвязи в сопровождении администратора холла.

В итоге реализации данного проекта были достигнуты следующие показатели:

— рациональная организация рабочего пространства медперсонала с использованием инструментов Lean-технологий;

— сокращение времени пребывания пациентов в поликлинике в 2,5 раза;

— разделение потоков пациентов;

— уменьшение времени ожидания приёма врача до 17 минут;

— повышение удовлетворённости пациентов на 11,7% с достижением числа удовлетворённых граждан до 77%;

— исполнение плановых показателей по диспансеризации и профилактическим осмотрам более 100%;

— создание зон комфортного пребывания пациентов — как результат, снижение порога конфликтной настроенности пациентов;

— создание комфортных условий для работы и отдыха медицинского персонала в целях профилактики профессионального выгорания, формирования благоприятного морального климата в коллективе, повышения эмоциональной устойчивости медперсонала к проявлениям конфликтного поведения пациентов;

— внедрение принципов корпоративной культуры.

Таким образом, разработка и имплементация ряда мероприятий в концепции бережливого производства, лучших практик в сфере организации медицинской деятельности, формирование зрелой пациентоориентированной корпоративной культуры дают возможность реализовать процесс непрерывного совершенствования всех направлений деятельности поликлиники. ■



ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ
ЗДОРОВЬЕ НАЦИИ
ОСНОВА ПРОЦВЕТАНИЯ РОССИИ

29—31.05.2019

ВЫСТАВКА

ЗДОРОВЬЕ ДЛЯ ВСЕХ

ОРГАНИЗАТОРЫ

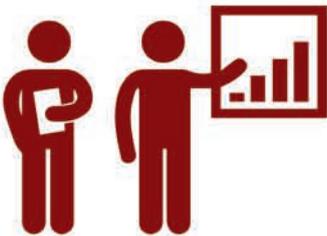


МИНИСТЕРСТВО
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ОБЩЕРОССИЙСКАЯ
ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
«ЛИГА ЗДОРОВЬЯ НАЦИИ»

УЧАСТНИКАМ ВЫСТАВКИ ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ СЛЕДУЮЩИЕ ВОЗМОЖНОСТИ:



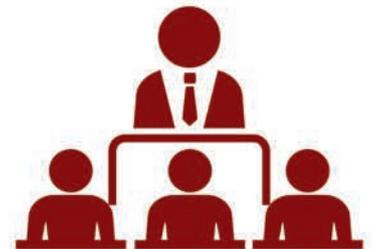
Презентация своей продукции и услуг:

- представителям федеральных министерств и ведомств;
- представителям региональных органов исполнительной власти;
- представителям оптовых и розничных сетей;
- журналистам печатных и электронных СМИ;
- обычным посетителям.

Возможность участия в деловой и конкурсной программе

Получение консультаций:

специалистов АО «Корпорация поддержки
«МСП», Российского экспортного центра
и других институтов поддержки.



www.znopr.ru (495) 638-66-99 expo@blago.info
+7(495) 638-66-99 доб. 202, 203, 205 ● expo@blago.info ● www.znopr.ru

Выставочный комплекс «Гостиный двор», ул. Ильинка 4, подъезд 4
Станции метро: «Китай-город», «Площадь Революции»

Профессиональная деятельность главного врача Сургутского клинического перинатального центра Ларисы Дмитриевны Белоцерковцевой отмечена множеством наград: орденом Гиппократа Международной академии развития здравоохранения, Высшим орденом общественного признания «Почётный гражданин России», а также специальным призом II Всероссийской премии в области перинатальной медицины «Первые лица» в номинации «Персона года». Возглавляемое Л.Д. Белоцерковцевой медицинское учреждение стало лауреатом VI Национальной премии «Репродуктивное завтра России» в номинации «Лучший перинатальный центр».

Другая серия наград связана с общественно-социальной деятельностью врача. Среди них — орден «За честь, доблесть, милосердие, созидание» Международной премии общественного признания «Профессия — жизнь», знак Академии народного хозяйства при Правительстве РФ «За стратегическое мышление», грамота Всероссийского конкурса «Российская организация высокой социальной эффективности», диплом «Евразия — лидер» ассамблеи «Женщины — лидеры новой России», благодарственное письмо Президента Российской Федерации и многие другие.

Лариса Белоцерковцева:

«Современный врач — это особый склад характера»

■ Григорий Костров

Женщина-руководитель в здравоохранении... Как ей удаётся совмещать профессиональную карьеру с общественной жизнью и личной сферой? Что такое современный врач? На эти темы рассуждает главный врач БУ «Сургутский клинический перинатальный центр», заслуженный врач Российской Федерации, профессор, доктор медицинских наук Лариса Дмитриевна Белоцерковцева.



ТОЧКА ОПОРЫ

— Как руководителю планировать и организовывать свои дела, чтобы всё отведённое на бодрствование время в сутках не превратилось в сплошной рабочий день? Я считаю, что для правильного баланса дня необходимо,

решения. Необходимо правильно расставить приоритеты, определить цели и задачи не одного дня, а желательно с прицелом на перспективу. Грамотное планирование рабочего дня помогает освободить время для решения более важных творческих задач.

УСПЕШНЫМ ВРАЧОМ СПОСОБЕН СТАТЬ ДАЛЕКО НЕ КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК. ДЛЯ ЭТОГО НЕОБХОДИМО ОБЛАДАТЬ ОСОБЫМ СКЛАДОМ, ВНИМАТЕЛЬНОСТЬЮ, ТЕРПЕЛИВОСТЬЮ, СПОКОЙСТВИЕМ, ДОБРОТОЙ, И В ТО ЖЕ ВРЕМЯ – ТВЁРДОСТЬЮ ХАРАКТЕРА, СПОСОБНОСТЬЮ БЫСТРО ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ, ОГРОМНЫМ ЧУВСТВОМ ОТВЕТСТВЕННОСТИ. НАСТОЯЩИЙ ВРАЧ ВСЕМ СЕРДЦЕМ ПРЕДАН СВОЕМУ ДЕЛУ, ОСОЗНАЁТ ВАЖНОСТЬ И СЕРЬЁЗНОСТЬ ПРОФЕССИИ, НЕ БОИТСЯ ТРУДНОСТЕЙ И СОГЛАСЕН ПОСВЯТИТЬ СВОЮ ЖИЗНЬ ЛЮДЯМ.

во-первых, гармонично распределять время между рабочими моментами и досугом. Во-вторых, находясь в гуще потока ежедневной информации, надо обладать способностью грамотно выделять основу — ту точку опоры, относительно которой можно планировать свои действия и принимать

РАБОТА НА ОПЕРЕЖЕНИЕ

— Все технологии в медицине направлены на спасение жизни каждого человека, и в первую очередь ребёнка. Те методы, которые разработаны и доступны сейчас в перинатологии, безусловно, большой прорыв. То, что сегодня делают неонатологи, ещё пят-

надцать лет назад было практически невозможным. Сейчас качественно выживает около 87 из 100 детей, рождённых с весом меньше килограмма. Без внедрения в практику современных технологий, а значит, и постоянного обучения специалистов всех уровней, невозможно демонстрировать высокое качество медицинской помощи. Поэтому работа нашего клинического перинатального центра всегда ориентирована на опережение, и я считаю, что только в этом случае можно говорить о развитии учреждения.

ПОСВЯТИТЬ ЖИЗНЬ ЛЮДЯМ

— Успешным врачом способен стать далеко не каждый человек. Для этого необходимо обладать особым скла-

дом, внимательностью, терпеливостью, спокойствием, добротой, и в то же время — твёрдостью характера, способностью быстро принимать решения, огромным чувством ответственности. Настоящий врач всем сердцем предан своему делу, осознаёт важность и серьёзность профессии, не боится трудностей и согласен посвятить свою жизнь людям.

ГЕНЕРАТОР ИДЕЙ И... ВЕЧНАЯ УЧЕНИЦА

Лариса Дмитриевна Белоцерковцева в 1984 году была назначена главным врачом — акушером-гинекологом города Сургута. Прекрасный организатор, она сумела добиться полной преемственности в работе между всеми подразделениями акушерско-гинекологической службы города и Ханты-Мансийского автономного округа — Югры, активно привлекая к работе заведующих всех подразделений. В результате улучшились все ключевые показатели состояния медицинской помощи. Ещё на заре формирования центра, а именно — в июне 1995 года, доктор Белоцерковцева была назначена главным врачом вновь образованного Центра родовспоможения и репродукции человека — ныне это бюджетное учреждение ХМАО — Югры «Сургутский клинический перинатальный центр». Более 35 лет своей профессиональной деятельности Лариса Дмитриевна посвятила организации акушерско-гинекологической



и перинатальной помощи населению города Сургута.

Коллеги Ларисы Дмитриевны говорят, что она не просто главный врач, а «генератор идей». Благодаря ей в Сургутской и окружной службе родовспоможения было внедрено множество новых технологий. Они касаются самой организации центра планирования семьи, а также генетической помощи населению, создания маммологической службы, внедрения сложнейших методов малоинвазивной и пластической хирургии, эффективных гравитационных методов лечения тяжёлых больных. В последнее время особое внимание уделяется применению высоких технологий выхаживания и реабилитации недо-

ношенных детей с экстремально низкой массой тела.

Лариса Дмитриевна Белоцерковцева имеет почётные звания «Заслуженный врач Российской Федерации», «Заслуженный работник здравоохранения Ханты-Мансийского автономного округа — Югры». В 2006 году ей было присвоено звание «Почётный академик Международной академии качества и маркетинга», она лауреат Всероссийской премии «Руководитель года — 2008», а также премии Правительства Российской Федерации в области науки и техники, обладатель медали Московской медицинской академии имени И.М. Сеченова за лучшую научную работу.

Помимо успешной профессиональной деятельности Лариса Белоцерковцева уделяет большое внимание общественно-политической жизни округа и является сопредседателем регионального отделения Общероссийского общественного движения «Народный фронт «За Россию», а также председателем региональной общественной организации «Ассоциация акушеров-гинекологов» (ХМАО — Югра). В 2018 году она стала доверенным лицом кандидата в президенты Владимира Путина и была приглашена на торжественную инаугурацию в Кремль. Лариса Дмитриевна — большой ценитель классической музыки, балета, оперы. Любит классическую русскую литературу, поэзию. Постоянно учится и говорит о себе «Я вечная ученица! И все, с кем я имею честь сотрудничать, — мои учителя!»



Геннадий Крепец: «Экспертная составляющая — это наша базовая ценность»

■ Валентина Половинкина

О месте профессиональных конференций в жизни ассоциаций и о роли компании конгресс-организатора рассказывает учредитель СТО «Конгресс» Геннадий Крепец.

— Геннадий Иванович, зачем нужны ассоциации?

— Есть такое понятие, как профессиональное сообщество, например профессиональное сообщество врачей. А есть организации, которые объединяют людей одной профессии. Это уже называется ассоциацией, обществом. Роль ассоциаций — объединять, образовывать, защищать людей. Во главе любой ассоциации обязательно стоит лидер: он видит потребности этого общества, старается защищать его членов, организовывать их. Лидер заботится не только о себе, но и о людях в этой организации. Для него важно, чтобы ассоциация была сильной, передовой. Обычно это самый выдающийся, активный, небезразличный человек, который, скорее всего, сочетает в себе качества не только профессионала (в нашем случае — врача), но и организатора направления (медицины, здравоохранения), руководителя какого-то крупного учреждения. Ни одно общество, ни одна ассоциация не могут существовать без лидера. Но и лидер не может существовать без поддержки ассоциации.

Людей объединяют общие ценности, общие интересы, возможность взаимодействия. Везде в мире это делают ассоциации, и Россия не исключение.

Чаще всего самыми яркими проявлениями деятельности ассоциации выступают конгрессы, съезды. Профессиональные организации заинтересованы в привлечении как можно большего числа членов, расширении географии своего присутствия и усилении влияния на отрасль. Все эти цели возможно реализовать в том числе через мероприятия. Ну и, конечно, мероприятия — это источник дохода для общества.

— В чём ценность мероприятий? В чём залог их успеха?

— На мой взгляд, основная ценность любого мероприятия — в его научной составляющей. Это важно, потому что необходимо средневзвешенное мнение, необходим диалог. Бизнес не может сделать сильное научное мероприятие — для этого нужно независимое от денег спонсоров общество, стоящее на стороне профессионального сообщества и пациента. Да, работа за деньги — это сегодняшнее правило игры. Деньги — это средство для реализации проектов и целей ассоциации. Но если вы посмотрите устав любого НКО, то увидите, что оно существует не для извлечения прибыли.

У нас есть успешные примеры взаимовыгодного и эффективного взаимодействия. Мы работаем с рядом медицинских ассоциаций, которые в этом сотрудничестве с нами получили возможность регулярного взаимодействия со своими членами, приобрели лояльность

ПОТРЕБНОСТЬ В МЕРОПРИЯТИЯХ ОСНОВЫВАЕТСЯ НА ГЛУБИННОМ СПРОСЕ. ОНА НЕ ПРИДУМАНА ОРГАНИЗАТОРАМИ. ЭТО НУЖНО ЛЮДЯМ.

к своим ассоциациям со стороны профессионального сообщества, улучшили свои финансовые показатели.

— С вашей точки зрения, какова задача мероприятий, конференций?

— Любые мероприятия ассоциации: конференции, конгрессы — это одна из самых ярких форм проявления её деятельности. Но мы считаем, что для профессиональных сообществ конференция — это не самоцель, это возможность. Возможность реализовать свои потребности.

У человека нет такой потребности, как участие в конференции. Есть по-



требности в образовании, общении, обмене опытом и т.д. Конференция и является средством для удовлетворения этих потребностей человека. Однако многие люди, посмотревшись на ангажированные, пустые мероприятия, считают, что участие в любой конференции — это трата времени, тогда как они могли бы посвятить его работе. Наша цель — изменить отношение общества к профессиональным мероприятиям.

— Вы упомянули, что конференции — это средство реализации потребностей, в том числе в образовании. А все ли врачи испытывают эту потребность?

— Многие, особенно старшее поколение, считают, что они уже всему на-

учились и в дальнейшей учёбе не нуждаются. Но современные реалии диктуют свои условия. Как раньше в принципе проходило обучение? Люди учились, учились, учились — приобретали знания в школе, вузе. Затем наступал период трудовой жизни, в течение которой они применяли полученные знания, наращивая их объём. То есть обучение было определённым периодом, который в какой-то момент заканчивался. И так было достаточно долгое время, фактически весь XX век.

В настоящее время ситуация меняется: сейчас люди должны учиться всю

жизнь. Потому что всё меняется постоянно. Сегодня люди живут в совершенно другой реальности. Поэтому появилось такое понятие, как *life long education* — обучение всю жизнь. Но наиболее ярко это проявляется именно в медицине. Здесь этот процесс появился ещё в 50-е годы прошлого века. Во всём мире это называется *Continuing Medical Education (CME)*. У нас называется НМО — непрерывное медицинское образование. Как НМО реализуется? Через медицинские общества. Такова концепция — что в России, что за рубежом. Причём взрослые люди учатся по-другому, не так, как дети. Дети обучаются по принципу «от одного ко многим» (учитель обучает класс). Взрослые — «от многих ко многим» (специалисты учатся друг у друга, понятие коллективного разума). Принципиально разные схемы обучения. Взрослые люди учатся, и это уже доказано, через осмысление уже существующего опыта и последующего постоянного применения знаний на практике. Это общение не ради общения, даже не ради карьеры, хотя и это важно, а банально — для обучения.

— **Некоторые конгрессы делают силами самих ассоциаций. Зачем тогда нужны профессиональные конгресс-операторы?**

— Приход профессиональных конгресс-операторов — это не случайность. Это реально обосновано логичным развитием общества и экономики: усиливается конкуренция, по мере роста конкуренции происходит специализация, появляются новые профессии. Так в ответ на запрос рынка появились профессиональные организаторы конгрессов.

Среда, в которой всё это происходит, не статична, она развивается. Поскольку в сообществе не один лидер, а много, то проводить мероприятия может любой из них. А участник имеет возможность выбирать. Однако со временем наступает пресыщение. Таков закон рынка: когда предложение превышает спрос, наступает пресыщение. На рынке медицинских мероприятий сейчас происходит именно это — предложение превышает спрос.

Поэтому для того, чтобы выжить, необходимо повышать качество. Во-первых, качество научной составляющей мероприятия и, во-вторых, логической, сервисной, маркетинговой

составляющей. Вот тут-то и появились профессиональные конгресс-операторы. Как раз они и должны быть готовы развивать эту вторую часть.

Потребность в мероприятиях основывается на глубинном спросе. Она не придумана организаторами. Это нужно людям. Поэтому люди потянулись к более живым, более значимым мероприятиям. И сегодня рынок начинает укрупняться. Кто же выживает? Более эффективный, более экспертный, более профессиональный, более ответственный. Это не быстрый процесс, он требует времени: чтобы у компаний закончились ресурсы для поддержки неэффективных мероприятий, чтобы у людей возникло понимание, что они не так что-то делают. Вот такой процесс происходит сейчас на рынке.

Параллельно наблюдается «взросление» специалистов, участников мероприятий. У них появляется большая осознанность. Особенно это стало очевидно с широким распространением Интернета, когда появилась возможность прочитать отзывы реальных людей. Уходят с рынка дилетанты, проходимцы. Появляются профессиональные компании, задающие новый стандарт проведения мероприятий.

— **Из чего складывается этот стандарт?**

— Он заключается в профессиональной логистике, профессиональном PR, профессиональном маркетинге, профессиональной работе с выставкой, профессиональном менеджменте: менеджменте финансов, менеджменте времени. И ты уже не можешь работать по-старому, ты должен работать на том уровне, который задан на рынке.

В некоторых отраслях нет ещё компаний, которые поставили организацию конференций как свой основной вид деятельности. Где-то ещё могут работать по старинке. Но в целом всё больше и больше возрастает ценность профессиональных организаторов.

Конечно, есть прецеденты, где сами специалисты профессионально организуют мероприятия своими силами. Но это требует содержать не 1–2 человек, а целый штат. Всегда ли это оправданно, всегда ли рентабельно? Конечно, нет — если ты проводишь всего одну конференцию в год. Потому что эта команда в течение полугода, скорее всего,

не будет работать. Тут возникает вопрос экономической целесообразности. Эти люди, профессионалы, тоже выбирают место, где работать. Давайте разделим понятия: «компания-организатор» и «человек-организатор». За хорошего профессионала-организатора тоже идёт борьба, а он, в свою очередь, также стоит перед выбором. Каким образом осуществляется этот выбор? Естественно, профессионалы идут туда, где больше зарплата, где интереснее проекты, где больше возможностей для профессионального роста. Они сами также формируют профессиональные сообщества. Например, в США есть организация MPI (*Meeting Professional International*), объединяющая несколько десятков тысяч участников, и все они очень ценят свою профессиональную сплочённость. У нас такой специалист называется менеджер проектов.

— **Что за специалист — менеджер проектов? Каким он должен быть? Какими навыками должен обладать?**

— Вообще организаторы конференции — это элита среди организаторов мероприятий. Мероприятий существует великое множество: фестивали, свадьбы, корпоративы, тимбилдинги, различные выездные мероприятия. Но конференции среди них — это высшая ступень. Почему? Потому что такой вид, как конференция, — это самый высокий уровень сложности мероприятий. Чтобы их организовывать на должном уровне, надо уметь делать очень многое. Однажды президент МСІ (а это мировой лидер среди конгресс-операторов, который работает более чем в 50 странах) Себастьян Тандер в своей статье написал, что они насчитали порядка 750 различных навыков, которыми должен владеть организатор конференций. 750 — только представьте! Сложность заключается, во-первых, в том, что эти навыки нужно постоянно практиковать для того, чтобы они были на высоком профессиональном уровне. Во-вторых, организатор конференций потому такой редкий «зверь», что ему нужно быть, с одной стороны, перфекционистом логистики, а с другой — всё-таки креативным, потому что он работает с людьми. Поэтому в одном человеке совмещаются, по идее, слабосовместимые психологические характеристики: дисциплина и креативность. И, по версии MPI

НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ В КОМПАНИИ СУЩЕСТВУЮТ СЛЕДУЮЩИЕ ОТДЕЛЫ И СЛУЖБЫ:

- **проектный департамент**, состоящий из четырёх проектных групп;
- **коммерческий департамент**, в составе которого спонсорский отдел, отдел организации выставок и отдел маркетинга и развития;
- **финансовый департамент**;
- **департамент PR и коммуникаций**, в составе которого PR-отдел и call-центр;
- **отдел дизайна**;
- **отдел IT и технического сопровождения**;
- **туристический отдел**;
- **Med.studio** — студия видеопродакшна и бродкастинга.

(организации, объединяющей тысячи участников — а это те, кто задают новые тренды во всём мире), чтобы стать по-настоящему профессиональным человеком, ты должен учиться десять лет.

И может, мы осваиваем не столь огромный пласт знаний, как, например, настоящий хирург, которому надо учиться 20 лет, — но мы понимаем, что такое долгий путь в профессию. Мы понимаем врачей, мы понимаем, как не просто стать специалистами. В России специальность организатора конгрессов очень молодая.

В России наблюдается критический дефицит людей этой профессии. Потому что не было времени их подготовить. И некому было готовить, по большому счёту. Потому что пока те практики, которые сегодня обладают настоящими знаниями, занимаются организацией, а не обучением. И поэтому всё обучение происходит на практике. Но на самом деле там есть достаточно богатая теоретическая база, есть свои стандарты, в том числе в организации конференций.

В разговоре об организации конгрессов уместно напомнить известную истину о том, что один в поле не воин, каким бы профессионалом он ни был. Один человек не может до конца всё в профессии постигнуть, поэтому мы в нашей организации пошли путём разделения экспертных блоков.

— **В чём же разница между event-специалистом и организатором конгрессов?**

— Профессиональный конгресс-оператор должен заниматься исключительно конгрессами, а не какими-нибудь свадьбами и корпоративами. Далее, если он хочет быть успешным в профессии, у него должна быть специализация, например медицина. Эту специализацию важно иметь, потому что мы работаем не только на рынке конгрессов — мы работаем на медицинском рынке. Мы свою аудиторию очень хорошо знаем.

Важно учитывать, что сегодня организация конференций — это не одна профессия, это конгломерат профессий. Невозможно в одном человеке совмещать и креатив, и дисциплину, и ещё огромный набор различных экспертных составляющих. Сильная экспертная составляющая — это наша базовая ценность.

Мы долгое время отстаивали, что проведение конференций — это отдельная профессия. Почему мы за это боролись? Потому что везде во всём мире это профессия признанная, отсюда и название — профессиональный конгресс-организатор. И мы отстаивали отдельное позиционирование этой профессии. Но внутри этой профессии есть ещё ряд специализаций.

Со временем мы начали выделять отдельные экспертизы в компании. Сначала мы объединили в отдельное звено менеджеров по привлечению спонсорской поддержки. И получилось, что есть сотрудники, которые занимаются организационными вопросами, а есть те, которые привлекают спонсоров. Это был первый наш шаг. Вторым в этой эволюции появился качественный PR, и он отделился от отдела организации конференций. Затем мы взяли дизайнеров в штат, хотя многие организаторы обращаются к фрилансерам. Следующими выделились travel и выставочный отдел. Это естественный ход вещей — выделение экспертных блоков. Потом у нас появились собственный call-центр и студия видеопродакшна. На всё это ушло не меньше пяти лет по мере роста и развития компании.

— **Значит, ваша компания делает мероприятия, что называется, «под ключ» полностью самостоятельно?**

— Часто бывает, что неизвестная никому компания выигрывает большой проект. А дальше начинает раздавать работы на субподряд. Это уже такой,

русский путь: ты выигрываешь — а дальше уже определишься, сможешь ты или не сможешь. У тебя в штате экспертов нет, но можешь по контракту найти исполнителей. Находишь и передаёшь.

В СТО мы не просто выигрываем тендеры и потом ищем себе исполнителей. За всё, что мы делаем, мы отвечаем. Мы — надолго. Поэтому все наши услуги такого уровня, за который мы можем отвечать, то есть стандарт, ниже этого мы не идём.

— **Какие вы видите тренды для профессиональных ассоциаций? Какое будущее отводите организаторам и как к этому идёте?**

— Сейчас тренд номер один — это информатизация. Мы понимаем, что фармацевтическим компаниям сегодня доступны большие финансовые и информационные ресурсы. Принципиально большие, чем ассоциациям. И поэтому есть большая вероятность, что там, в перспективе десяти — двадцати лет, компании могут начать диктовать ассоциациям, как им жить. Потому что они буквально могут создавать свои «карманные» ассоциации, которые будут содержать на свои средства, что недопустимо.

Поэтому необходимо развивать независимые цифровые медиа. Они в какой-то степени и более доступны, и более объективно показывают востребованность той или иной темы, того или иного спикера. С этой целью мы развиваем собственную цифровую историю Med.Studio. Главная идея проекта — сделать медицинское образование максимально доступным для каждого врача. Доступность достигается удобством сайта и разнообразием форматов образовательных активностей. Мы уже запустили образовательную программу для акушеров-гинекологов, в ближайшее время запускается курс для андрологов, онкологов, офтальмологов и уже формируются программы для врачей других специальностей. Мы сотрудничаем с медицинскими ассоциациями и обществами — таким образом, экспертная оценка материалов находится в руках самих профессионалов. И при создании материалов используются принципы доказательной медицины и практической пользы для пациентов. ■

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС ПО АЛЛЕРГОЛОГИИ И ИММУНОЛОГИИ ПРОЙДЕТ 22-24 МАЯ В МОСКВЕ



В столице в мае вновь пройдет ежегодный междисциплинарный конгресс по аллергологии и иммунологии. 15-й международный конгресс – это возможность объединить усилия врачей, экспертов и ученых из разных стран и обменяться актуальной медицинской информацией в области аллергологии и иммунологии.

С 22 по 24 мая в отеле Рэдиссон Славянская пройдет 15-ый международный междисциплинарный конгресс по аллергологии и иммунологии. Ведущие зарубежные и российские эксперты будут обсуждать актуальные вопросы аллергологии, иммунологии, оториноларингологии, дерматологии, вакцинопрофилактики и многое другое. Участники конгресса узнают о самых современных научных достижениях, о новых тенденциях, технологиях и препаратах, применяемых в повседневной практике для улучшения диагностики, лечения и профилактики не только иммунологических или аллергологических заболеваний, но и любых иммунозависимых болезней.

Даты проведения конгресса: 22-24 мая 2019

Место: Москва, площадь Европы, д. 2 Отель Рэдиссон Славянская

Концепция мероприятия: международная встреча специалистов современной аллергологии и иммунологии

Участие в конгрессе бесплатное, но необходима предварительная регистрация. Также участники могут приобрести **материалы конгресса с презентациями** за 3000 рублей.

Участников конгресса ожидают:



семинары



симпозиумы



круглые столы



Узнать подробности о 15-ом международном междисциплинарном конгрессе по аллергологии и иммунологии и зарегистрироваться можно на сайте raaci.ru

Отсканируйте **QR код**, чтобы перейти на портал



РЕКЛАМА



Первый Международный конгресс по редким опухолям: ОТКРЫТИЕ НОВЫХ ТАЙН ОНКОЛОГИИ

Первый Международный конгресс «Редкие опухоли. Фундаментальные и клинические достижения» состоялся в Москве в Международный день редких заболеваний (Rare Disease Day), который учреждён и проводится Европейской организацией по редким заболеваниям (EURORDIS) и её координационным органом — Советом национальных альянсов (Council of National Alliances) с 2008 года в последний день февраля. Форум объединил на одной площадке более 800 российских и зарубежных специалистов. Целью мероприятия стало обсуждение современных научных достижений, новейшего медицинского опыта и технологий в области диагностики и лечения орфанных заболеваний, а также выработка действенных решений и рекомендаций для профильных специалистов, в том числе первичного звена, по эффективной диагностике и лечению данного вида заболеваний.

Впервые тема диагностики и лечения редких видов заболеваний обсуждалась в России так масштабно. Конгресс состоялся под эгидой ФГБУ «НМИЦ радиологии» Минздрава России, при поддержке Минздрава России, Российской академии наук, Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, Министерства науки и высшего образования Российской Федерации, RARE CANCERS EUROPE, EANO, национальных центров онкологии, ГВКГ Минобороны России.

Торжественное открытие прошло под председательством генерального директора ФГБУ «НМИЦ радиологии» Минздрава России академика РАН **А.Д. Каприна**. Участников Форума приветствовали заместитель министра здравоохранения Российской Федерации **С.А. Краевой**; первый заместитель председателя Комитета Совета Федерации по социальной политике

И.Н. Каграманян; академик РАН, директор НИИ онкологии Томского национального исследовательского медицинского центра РАН **Е.Л. Чойнзонов**; академик РАН, научный руководитель Института общей физики им А.М. Прохорова РАН **И.А. Щербаков**; академик РАН, советник генерального директора ФГБУ «НМИЦ радиологии» Минздрава России **М.Д. Алиев**; доктор медицинских наук, руководитель отдела лекарственного лечения опухолей ФГБУ «НМИЦ радиологии» Минздрава России **А.А. Феденко** и другие представительные медики. В адрес участников, гостей и организаторов конгресса поступили приветствия от председателя комитета Государственной думы по охране здоровья **Д.А. Морозова**, первого заместителя министра промышленности и торговли РФ **С.А. Цыба**, руководителя Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей

и благополучия человека, главного государственного санитарного врача РФ **А.Ю. Поповой**.

Участники встречи подчеркнули высокую значимость проводимого мероприятия для развития онкологической службы. Несмотря на то, что орфанные онкологические заболевания занимают примерно 20–25 % от общего числа выявляемых ЗНО, их эффективная диагностика и лечение имеют особое значение. Сегодня редкие опухоли присутствуют практически во всех локализациях и именно поэтому требуют особого внимания.

С.А. Краевой подчеркнул, что одной из ключевых целей национальной программы по онкологии является снижение смертности от ЗНО до 185 случаев на 100 тыс. населения.

— Это очень значимая цифра. И здесь важнейшая роль принадлежит именно вам, онкологам. Министерство



здравоохранения, вся страна ждут от вас новых прорывов, которые позволят выполнить те задачи, которые были обозначены в майском указе и обращении президента к Федеральному собранию», — отметил Краевой.

В своём приветственном слове к участникам конгресса **И.Н. Каграманян** напомнил, что Совет Федерации РФ стал первой площадкой, на которой под председательством руководителя Совета Федерации В.И. Матвиенко состоялись публичные слушания подготовки онкологической программы. Валентина Ивановна подчёркивала исключительную важность ускоренного внедрения достижений современной медицинской науки, новых технологий, средств диагностики и лечения в ежедневную практику всей онкологической службы.

Е.Л. Чойнзонов отметил, что в поле зрения онкологов всегда были наиболее распространённые опухолевые процессы, статистически значимые, у которых высокие данные по заболеваемости и смертности.

— Юридическая сторона дела и социальная поддержка редких (орфанных) заболеваний насчитывает чуть больше десятка лет. И крайне важным является тот факт, что здесь присутствуют представители и законодательной, и исполнительной власти, от решения которых многое зависит в слаженном выполнении задач по развитию здравоохранения. Для нас дорога жизнь каждого пациента. От того, насколько квалифицированно мы будем подходить к постановке диагноза, принятия решений в тактике лечения, готовить кадры, будет зависеть и эффект всех наших усилий.

М.Д. Алиев также подчеркнул особую значимость данного мероприятия для всего научного сообщества, а также предложил по итогам мероприятия подготовить научную работу по редким онкозаболеваниям на базе МНИОИ им. П.А. Герцена.

Как отметил президент конгресса академик РАН **А.Д. Каприн**, итогом данного мероприятия станет запуск нового проекта «Редкие опухоли России» — специальной платформы для пациентов и врачей по всем видам орфанных онкозаболеваний. Проект объединит лучших экспертов ведущих онкологических институтов. Созданные ими рабочие группы будут специализироваться на сборе материала по диагностике и лечению тех или иных редких опухолей.

Масштабная научная программа и особый междисциплинарный формат, в котором прошло мероприятие, охватили практически все аспекты онкологии. Впервые в России в меро-

приятии приняли участие эксперты мировой величины, такие как профессор **Паоло Касали**, директор отдела общей онкологии мезенхимальных опухолей Национального института опухолей (Милан), координатор Rare Cancers Europe и профессор **Мартин ван ден Бент**, президент Европейской ассоциации нейроонкологов (EANO). Для участников мероприятия было организовано восемь тематических секций с докладами более 100 ведущих российских и международных экспертов. Секции были посвящены следующим темам:

- саркомы мягких тканей и костей,
- редкие формы меланомы и опухолей кожи,
- редкие опухоли уrogenитального тракта,
- редкие опухоли в гинекологии,
- редкие опухоли ЦНС,
- редкие опухоли ЖКТ,
- орфанные опухоли головы и шеи,
- редкие опухоли торакальной локализации.





Россия: частные инвестиции в медицину

■ Лариса Токарева

Пятая конференция «Инвестиции в здравоохранение» была посвящена анализу рынка частной медицины в России, поиску перспективных направлений его продвижения и развития, а также проектам инвестирования в отдельные сегменты отрасли.

Анализ перспективных ниш и инвестиционных возможностей на рынке с точки зрения инвесторов (модератор — директор Russia Partners **Юрий Машинцев**) провели партнёр Baring Vostok Capital Partners **Константин Повстаной** и старший стратегический аналитик VIY Management **Дмитрий Гуревич**.

Независимый эксперт **Виталий Устименко** отметил особенности Private Equity и представил пошаговый план привлечения инвестиций PEF для учреждений здравоохранения.

О динамике потенциального роста инвестиций в российское здравоохранение присутствующим рассказала главный экономист, руководитель центра макроэкономического анализа Альфа-Банка **Наталья Орлова**.

Темой следующего обсуждения (модератор — генеральный директор ФЦПФ Внешэкономбанка **Дмитрий Твардовский**) стали пути реализации инвестиционных проектов в рамках взаимодействия с государством и ГЧП.

Заместитель директора Городского агентства управления инвестициями Правительства Москвы **Артём Барашев**, говоря о столице как о лидере развития ГЧП в России, среди ключевых факторов назвал большое количество проектов и их

форм, высокую бюджетную обеспеченность, высокий платёжеспособный спрос населения, компетентные институты развития и доступные каналы связи с инвесторами. По его словам, сегодня приоритетами московского правительства в данном направлении стала поддержка инвестиционных инициатив любого масштаба, в том числе использование доступных форм и механизмов ГЧП для реализации проекта. Перспективными путями сотрудничества в здравоохранении спикер считает международный медицинский кластер, контракты жизненного цикла, офсетные контракты, развитие инфраструктуры системы здравоохранения; среди новых сфер применения — ГЧП-гериатрию.

Старший юрист практики инфраструктуры и ГЧП Herbert Smith Freehills **Роман Чураков** уверен, что инструменты для развития ГЧП в системе здравоохранения есть. Хотя рынок ГЧП-проектов в системе ОМС ещё полностью не сформировался, появились проекты, в которых регионы приняли на себя часть коммерческих рисков. Поэтому должны тщательно анализироваться вопросы распределения финансовых потоков с использованием средств ОМС. Кроме того, вопросы «встраивания» ГБУЗ в проект требуют грамотной юридической проработки.

Идеями в области ГЧП также поделились руководитель направления «Кардиология» Philips Russia & CIS **Анна Кудрявцева**, управляющий партнёр Medical Investment Group **Илья Иванов**, управляющий директор Департамента инфраструктурных проектов и ГЧП Газпромбанка **Елена Бардашева**, директор Городского агентства управления инвестициями **Леонид Кострома**.

В других выступлениях первого дня конференции обсуждались перспективы развития рынков ухода за пожилыми людьми (генеральный директор Senior Group **Алексей Сиднев**), услуг эстетической и антивозрастной медицины (генеральный директор сети клиник «Линлайн» **Юлия Франгулова**), лабораторной диагностики (генеральный директор ГК KDL **Юрий Леонов**, генеральный директор и основатель LabQuest **Дарья Пикалюк**, основатель и генеральный директор «Хеликс» **Юрий Андрейчук**, исполнительный директор Ассоциации специалистов и организаций лабораторной медицины» **Аркадий Гольдберг**).

Были также рассмотрены перспективы инвестиций в материнство и ЭКО (генеральный директор REMEDI **Елена Младова**), развития лучевой диагностики и радиологии в России (управляющий директор Paul Ramsay Holdings Russia **Александр Ледовский**, директор ГБУЗ «НПЦМР ДЗМ» **Сергей Морозов**).

Среди докладов второго дня наибольший интерес вызвала тема инвестиций в персонал и работы с кадрами, которую предложили к обсуждению основатель и генеральный директор

Support Partners **Константин Борисов** и гендиректор Европейского медицинского центра **Андрей Яновский**.

В качестве инструментов развития корпоративной культуры ими были названы

— вовлечение сотрудников в постоянно происходящий процесс осознания и изменения поведения;

— программы обучения, базирующиеся на ценностях и обучающие их соответствию;

— система мотивации, настроенная на достижение результата внедрения ценностей;

— коммуникация и каскадирование целей предстоящих изменений, обеспечивающие их понимание и командное взаимодействие;

— эффективность основных бизнес-процессов, напрямую связанная с внедряемыми ценностями;

— распределение ролей и ответственности в организации, отражающее основные идеи ценностей;

— тиражирование лучших практик, мониторинг ситуации, наличие постоянной обратной связи.

Практическое внедрение технологии блокчейн на примере частной клиники привёл в своём выступлении генеральный директор и основатель Robomed Network и Открытой клиники **Филипп Миронович**.

Выступающими также были рассмотрены новые возможности телемедицины и E-Health (сооснователь и генеральный директор Doc+ **Руслан Зайдуллин**, главный аналитик и директор по стратегии Medme **Анна Романова**, генеральный директор BestDoctor **Марк Саневич**, руководитель направления цифровой медицины Инвитро **Борис Зингерман** — модератор).

Тему применения IT в медицине в качестве ключевого фактора достижения лидерства затронули в своих выступлениях основатель и гендиректор «Хеликс» **Юрий Андрейчук**, основатель и гендиректор Medesk **Владимир Ковальский**, руководитель направления Digital Health Фонда Сколково **Сергей Воинов**.

На конференции также были названы перспективные направления инвестирования в секторе life sciences и биотехнологий (генеральный партнёр и сооснователь «Атем Capital» **Антон Гопка**,



сооснователь и медицинский директор Биомедицинского холдинга «Атлас» **Андрей Перфильев**, директор инвестиционного направления Инфрафонда РВК **Кирилл Волынчик**, операционный директор Primer Capital **Елизавета Рождественская**, управляющий партнёр РМИ-партнерс **Максим Горбачёв** — модератор).

Статистика рынка платных медицинских услуг в России, приведённая в докладе руководителя отдела бизнес-планирования BusinesStat **Дмитрия Круглова**, позволила выявить следующие тенденции и тренды:

— рост интереса инвесторов к крупным инфраструктурным проектам в больших городах (в том числе в рамках ГЧП);

— повышенный интерес инвесторов к узкоспециализированным медицинским центрам (в особенности реабилитационным);

— продолжающийся рост численности частных многопрофильных медицинских центров;

— стагнация численности приёмов и увеличения выручки рынка за счёт роста цен;

— продолжающееся падение сектора ДМС;

— конкуренция частных клиник с государственными медучреждениями за персонал и потребителей;

— работа в новых условиях после вступления в силу закона о телемедицине;

— насыщенность высокотехнологичной помощью (МРТ, КТ) в крупных городах и нехватка её в малых и средних;

— усиление маркетинговых программ медицинских центров, переход на новые платформы, ужесточение конкуренции между частными медицинскими центрами.

Темы других выступлений на конференции были посвящены специфике продвижения компаний на рынке (ос-



нователь и креативный директор Агентства брендинга и рекламы LENIN **Лена Лукина**), удержанию пациентов клиники за счёт применения IT-инструментов (генеральный директор ONDOC **Александр Константинов**), особенностям современного маркетинга в медицинской сфере (директор по развитию Medesk **Вячеслав Дегтярёв**).

В течение двух дней ключевые игроки рынка частных медицинских услуг говорили о самом насущном. Поднимались действительно наболевшие темы, которые смогли проиллюстрировать реальную ситуацию как в центре, так и в регионах. Главное — были представлены лучшие практики. Это на самом деле очень важная информация, позволяющая правильно сориентироваться в текущей ситуации, что даёт возможность высшему менеджменту медорганизации самостоятельно проанализировать, где сейчас она находится, и понять, что необходимо предпринять в текущих условиях, чтобы не снизить обороты, выстоять и нарастить темпы своего развития. Возможность пообщаться с лучшими в своей нише всегда вдохновляет. В этом главная ценность мероприятия. После таких встреч обычно появляется много идей и перспективных связей, дающих заряд для движения вперёд. Этим ценным зарядом и стала V ежегодная Конференция «Инвестиции в здравоохранение», организованная Regent Capital Communications. ■



Руководителям медицинских учреждений! Уникальное предложение!



В ЯНВАРЕ 2019 ГОДА БЫЛ ДАН СТАРТ УНИКАЛЬНОМУ ПРОЕКТУ

МЕЖДУНАРОДНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СООБЩЕСТВО ЗАСЛУЖЕННЫХ ВРАЧЕЙ, ЗАСЛУЖЕННЫХ ДЕЯТЕЛЕЙ НАУКИ, ЗАСЛУЖЕННЫХ РАБОТНИКОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ, РУКОВОДИТЕЛЕЙ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ (ММС)

Проект объединяет заслуженных специалистов России и зарубежных стран, имеющих личные кабинеты в социальной сети интернет-портала (базе проекта), и позволяет обеспечивать прикрепленным к Проекту (интернет-порталу) медицинским учреждениям следующие функции:

- **введение дополнительной платной услуги для пациентов;**
- **расширение спектра своих возможностей за счёт интеграции в систему Портала: консультации врача медицинского учреждения (для содействия решения проблематики пациента) у заслуженного врача или деятеля науки, имеющего личный кабинет в Портале;**
- **возможность подчеркнуть свой статус в позиционировании, PR и рекламе.**

Теперь, чтобы получить консультацию у высококвалифицированного специалиста с огромным опытом работы, заслуженного врача, заслуженного деятеля науки или заслуженного работника здравоохранения, пациенту достаточно прийти в медицинское учреждение, где он наблюдается, прикрепленное к медицинскому portalу «Международное медицинское сообщество», и попросить своего лечащего врача сделать запрос на заслуженного специалиста, или же откликнуться

на предложение по таковой услуге, исходящее от своего лечащего врача. При этом пациенту, получающему данную услугу, не нужно тратить деньги и время на поездки в другой город, в том числе на гостиницу, питание и прочие расходы.

Эту информацию медицинское учреждение может использовать и в собственной рекламе, подчеркивая свой статус и возможности.

ПРИКРЕПИВШИСЬ К ПОРТАЛУ, ВЫ ИМЕЕТЕ УНИКАЛЬНУЮ ВОЗМОЖНОСТЬ:

- обеспечить своих врачей дополнительным заработком и высококвалифицированной поддержкой;
- обеспечить своих пациентов помощью от высококвалифицированных специалистов России и зарубежных стран элиты медицинского сообщества;
- обеспечить возглавляемое Вами медицинское учреждение дополнительным статусом, рекламными и PR-возможностями и дополнительной прибылью!

*Свяжитесь с нами: начиная сотрудничество, ваше медицинское учреждение получит персонального ассистента!**

Портал организован Объединённой ассоциацией заслуженных врачей, заслуженных деятелей науки и работников здравоохранения при участии Ассоциации руководителей учреждений здравоохранения.

Официальный партнёр Движения «Я Твой донор» Российского Красного Креста.

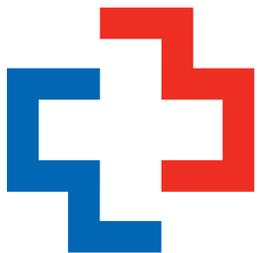
Оператор Портала — Международный фонд поддержки научно-исследовательских изысканий и содействия деятельности в области продления жизни «Жизнь».

**Услуги предоставляются на платной и бесплатной основе, подробности уточняйте у ассистента.*

ТЕЛ.: +7 (495) 961-41-32



**WWW.SCIENCE-PRO.ORG
E-MAIL: INFO@FUND-LIFE.COM**



РОССИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ RUSSIAN HEALTH CARE WEEK*

* Ежегодно входит в план научно-практических мероприятий Министерства здравоохранения РФ
On the annual list of events supported by the Russian Ministry of Health Care

2–6 декабря 2019



За здоровую жизнь

X Международный форум по профилактике
неинфекционных заболеваний и формированию
здорового образа жизни



Здравоохранение

29-я международная выставка
«Медицинская техника, изделия медицинского
назначения и расходные материалы»



Здоровый образ жизни

13-я международная выставка «Средства реабилитации
и профилактики, эстетическая медицина, фармацевтика
и товары для здорового образа жизни»

2–5 декабря 2019



MedTravelExpo

Санатории. Курорты. Медицинские центры

3-я международная выставка медицинских
и оздоровительных услуг, технологий оздоровления
и лечения в России и за рубежом



www.zdravo-expo.ru

www.mte-expo.ru



Организаторы:

- Государственная Дума ФС РФ
- Министерство здравоохранения РФ
- АО «Экспоцентр»

При поддержке:

- Совета Федерации ФС РФ
- Министерства промышленности и торговли РФ
- Российской академии наук
- ТПП РФ
- Всемирной организации здравоохранения
- Федерального агентства по туризму (Ростуризм)

ЭКСПОЦЕНТР



Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Реклама 12+

ВНИИИМТ

ФГБУ «Всероссийский научно-исследовательский
и испытательный институт медицинской техники» Росздравнадзора

ВРЕМЯ БЫТЬ ПЕРВЫМИ

УСЛУГИ:

- Технические испытания с целью государственной регистрации
- Типовые технические испытания
- Метрологические услуги
- Токсикологические исследования с целью государственной регистрации
- Типовые токсикологические исследования
- Доработка технической и эксплуатационной документации
- Согласование технических условий
- Согласование извещения об изменении технических условий
- НИР НИОКР
- Консультации по вопросам процедур, связанных с государственной регистрацией медицинских изделий
- Проведение семинаров и вебинаров
- Обучение в рамках постдипломного образования

Аккредитован в рамках национальной системы аккредитации и по законодательству Евразийского Союза

Онлайн отслеживание движения
заявки в личном кабинете

Электронные формы подачи
заявок на сайте

+7 (495) 989-73-62 (доб. 344), +7 (963) 654-13-20
115478, Москва, Каширское шоссе, 24 стр.16
www.vniiimt.org

Адрес приема заявок: test@vniiimt.org



Реклама

Аттестат
аккредитации
№ RA RU.21ИМ59
в качестве
испытательного
центра

Аттестат
аккредитации
№ RA RU.710130
в качестве
органа
инспекции

Аттестат
аккредитации
№ RA RU.312253
Метрология

Лицензия
№038078
от 07.12.2016
на осуществление
образовательной
деятельности

Лицензия
ФС-99-01-009540
от 13.07.2018
на осуществление
медицинской
деятельности

Уполномочивание
на проведение
технических и токсикологических
испытаний в рамках
Евразийского законодательства
№ 43770, № 43771 от 08.09.2017