

БИЗНЕС

СТОЛИЦЫ

2016

СПЕЦВЫПУСК

МЕДИЦИНА

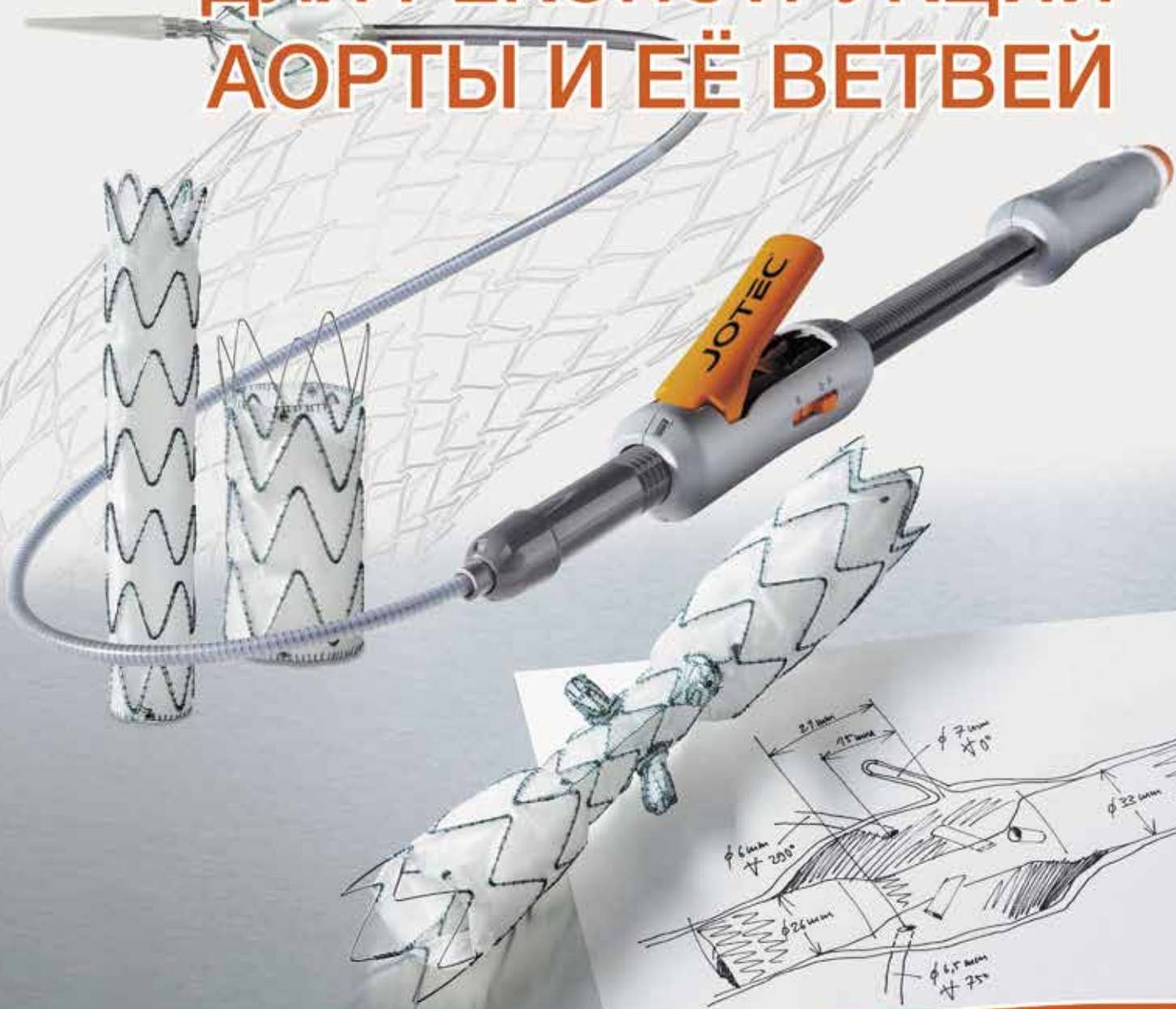
герой номера

**ВИКТОР БОРИСОВИЧ
ЧЕРНЕЦОВ**

Генеральный директор
компании «НОЭЛСИ»



ИМПЛАНТЫ ДЛЯ РЕКОНСТРУКЦИИ АОРТЫ И ЕЁ ВЕТВЕЙ



Дистрибьютор
ООО «МАЛКОВ Медицинская Техника»
109377, г. Москва, ул. 1-ая Новокузьминская, д. 22, корп. 3
Тел.: +7(495)709-87-30, факс: +7 (495) 709-87-32,
e-mail: info@malkovmt.ru, <http://www.malkovmt.ru>

Производитель
JOTEC GmbH, Германия



НОЭЛСИ

Виктор Борисович Чернецов..... стр. **4**

«Производство рентгеновской диагностической, в том числе и мобильной, техники в России имеет давние традиции. Сегодня мы вправе позиционировать себя в качестве их продолжателей».



МЕДПЛАНТ

Гарегин Григорьевич Мамджян..... стр. **8**

«В данный момент компания «МЕДПЛАНТ» работает над снижением уровня зависимости от импортных компонентов. Мы нацелены на работу с отечественными производителями».



Медэк Стаз Интернешнл

Евгений Викторович Яковлев..... стр. **12**

«Мы гордимся тем, что сумели по-новому посмотреть на рынок торговли медицинской техникой и предложить прогрессивные, востребованные клиентами решения. Надеемся, что наша деятельность будет способствовать процессу модернизации всей российской системы здравоохранения».



МАЛКОВ Медицинская Техника

Владимир Анатольевич Малков.....стр. **16**

«Наша основная деятельность — это взаимодействие с центрами сердечно-сосудистой хирургии с целью обеспечения необходимыми устройствами, предназначенными для проведения реконструктивных операций на главном сосуде человеческого организма, «реке жизни» — аорте. Мы предлагаем импланты для замещения любого отдела аорты — от восходящего отдела грудной аорты до бифуркации брюшной аорты и ниже, включая подвздошные артерии».



АВАНТАЖ БИО ФАРМ

Николай Анатольевич Смирнов.....стр. **18**

«Мы сотрудничаем только с заводами, производство фармпродукции которых соответствует мировым стандартам по обеспечению надлежащего контроля качества и сырья».



Фирма ТЕХНОАВИА

Андрей Степанович Попов..... стр. **22**

«Для производства одежды серии MEDSUIT используется малосминаемая, малоусадочная смесовая ткань с так называемой мягкой отделкой, придающей материалу шелковистость и вызывающей приятное ощущение у человека при контакте с его кожей».



Виктор Борисович ЧЕРНЕЦОВ

Генеральный директор
КОМПАНИИ «НОЭЛСИ»

Мобильные рентгеновские аппараты в России: традиции продолжают

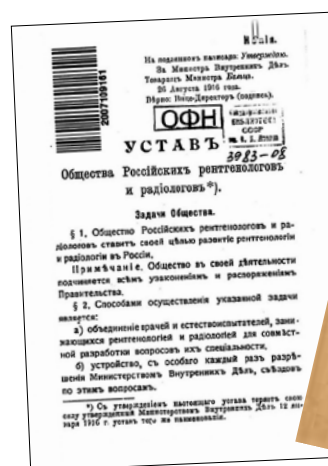
ООО «НОЭЛСИ» — это динамично развивающаяся инновационная производственно-торговая компания, работающая на российском рынке с 2004 г. Совместно с инженерами корейских компаний DONGMUN и POSKOM «НОЭЛСИ» разработала и начала массовое производство портативного рентгеновского диагностического оборудования для государственных и частных клиник, больниц и амбулаторий. Компания на протяжении многих лет является надежным поставщиком для таких организаций, как МЧС, Министерство обороны, Центр медицины катастроф. Наш собеседник — генеральный директор ООО «НОЭЛСИ» Виктор Борисович Чернецов.

Виктор Борисович, сегодня ваша компания выпускает современное, во многом уникальное диагностическое рентгеновское оборудование, заслужив тем самым высокую репутацию у потребителей. А с чего все начиналось?

Прежде чем говорить об основных этапах становления нашей компании, я думаю, будет уместным рассказать об истории создания портативной рентгеновской техники в нашей стране.

В 2016 г. исполнилось сто лет со дня создания Общества рентгенологов и радиологов России: 26 августа 1916 г. министром внутренних дел был утвержден Устав этой организации, а в декабре того же года прошел первый съезд. Тогда же вышел в свет второй том «Физиотерапии» — руководства для практикующих врачей, который назывался «Рентгенодиагностика и рентгенотерапия». В нем был собран уже достаточно богатый к тому времени практический материал по использованию, как тогда говорили, «лучистой энергии» в медицине. В подготовке книги принимали участие такие всемирно известные медики, как В.М. Бехтерев и В.И. Вернадский.

В книгу была включена статья профессора П.Г. Мезерницкого о Николае Александровиче Федорицком. Это инженер-электрик, который создал первый российский рентгеновский аппарат. Еще в 1913 г. он организовал мастерскую, где изготавливались трубки-излучатели. Примечательно, что стимулом для производства собственных рентгеновских аппаратов с использованием этих трубок послужило начало Первой мировой войны.



Подразумевалось, что сам аппарат должен быть небольшим, мобильным. Поэтому первый прибор стал передвижным, смонтированным на базе легкового автомобиля. Были варианты аппаратуры, которые размещались на небольших ручных тележках, прицепах к автомобилям или конских повозках. Заказчиком при этом выступало военное ведомство.

После революции Н.А. Федорицкий эмигрировал, но затем вернулся в Россию, попытался вновь заняться производством рентгеновской аппаратуры. Последнее упоминание о нем от-

носится к 1925 г., но никаких сведений о его дальнейшей судьбе найти не удалось. Это был человек, создавший первую российскую производственную базу для выпуска рентгеновского оборудования. В СССР площадкой для него стал Ленинград. Широко известный завод «Светлана» можно считать преемником мастерских Федорицкого, как и завод «Буревестник».

Советский период можно считать благоприятным для развития такого достаточно специфического направления, как производство диагностической рентгеновской аппаратуры?

В целом — да, но... Позволю себе еще один небольшой исторический экскурс. Всем известный Вильгельм Конрад Рентген, спеша застолбить право первооткрывателя, допустил серьезную ошибку, которая с моей точки зрения на длительное время отодвинула развитие техники, основанной на использовании тормозного (именно так его уместно называть) излучения. Дело в том, что никакого излучения Рентген вообще не открывал. Он зафиксировал явление, при котором во время включения ионной трубки начинают светиться соли бария. Немецкий физик просто обратил на это внимание. Единственная его заслуга в том, что он захотел понять, откуда свечение, и установил его связь именно с ионной трубкой.

В конце концов, он понял, что ионная трубка излучает какой-то «невидимый свет», и после этого поместил небольшое сообщение в еженедельнике медицинской тематики, предположив, что это явление как-то можно использовать в медицине. Это был не научный труд, а просто констатация факта. Рентген в итоге получил Нобелевскую премию, но сам спустя тридцать лет признал, что неуместно называть излучение рентгеновским, гораздо вернее именовать его тормозным излучением, так как это явление связано с эффектом торможения электронов. Поэтому физики сегодня применяют именно такой термин, а в медицинском сообществе по-прежнему говорят о рентгеновском излучении.

Терминологическая путаница привела к тому, что длительное время люди, которые связаны с производством медицинской техники, находились в неопределенном состоянии, так как они работают по заказу врачей. Еще в Древнем Египте были специалисты, которые делали хирургические инструменты исключительно по заказам лекарей. И в настоящее время производители медицинской техники, и наша компания в том числе, работают под конкретный заказ. Трудности возникают при оперировании терминами: я, учитывая мое образование, привык к понятиям из физики, а медики используют некое абстрактное понятие невидимого рентгеновского излучения.



Из-за этого возникала парадоксальная ситуация, в результате которой идеи, связанные с разработкой, совершенствованием рентгеновского оборудования, продвигались достаточно трудно.

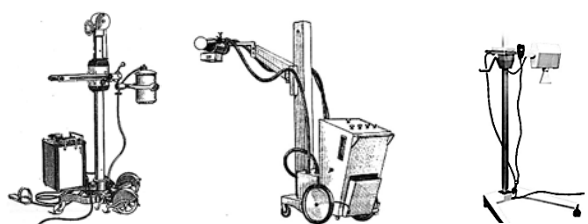
Даже современные системы диагностического оборудования — в частности МРТ, — прошла очень долгий путь от идеи до реализации. Физики еще в 1948 г. добились в этом направлении весомых результатов, а попытки применения МРТ в медицине началось спустя 15–20 лет. Именно столько времени понадобилось медикам, чтобы осмыслить, что же все-таки произошло. И только в конце 70-х годов появились первые медицинские аппараты МРТ.

Тем не менее производство рентгеновской аппаратуры в СССР было налажено?

Да. В том числе и мобильных рентгеновских аппаратов, о которых мы сейчас и поговорим. В советское время первые такие приборы были изготовлены на заводе «Буревестник». Они использовались в медицинской практике — в травматологии и стоматологии. В конце 50-х годов появились аппараты с использованием радиоламп. Они, в частности, предназначались специально для военно-полевых госпиталей, а также для временной замены неисправных стационарных систем.

С появлением полупроводниковых элементов был разработан аппарат 8Л5, сделанный по принципу стоматологического аппарата. Он очень широко используется до сих пор и в медицине, и в ветеринарных клиниках. Хотя у этого прибора есть существенный недостаток: отсутствие устройства, способного компенсировать падение напряжения в сети во время использования рентгеновского излучения. Проблема в принципе решаемая.

МОБИЛЬНЫЕ РЕНТГЕНОВСКИЕ АППАРАТЫ СОВЕТСКОГО ПЕРИОДА



Электромеханические

Ламповые

Полупроводниковые



МОБИЛЬНЫЕ РЕНТГЕНОВСКИЕ АППАРАТЫ ООО «НОЭЛСИ»

мая. Но наличие сетевого компенсатора, необходимого для этого, привело бы к удорожанию агрегата, а так как финансирование производства такой техники осуществлялось по остаточному принципу, было решено обойтись без него. Последний такой аппарат был изготовлен на рубеже тысячелетий — в 1999 или 2000 г.

И примерно в этот же период у вас уже возникла идея создания нового производства портативной рентгеновской аппаратуры в России?

Совершенно верно. Но сложившаяся на тот момент в стране экономическая ситуация реализации этой идеи, мягко говоря, не способствовала. К тому времени предприятия электронной промышленности, способные производить необходимые элементы, владели жалким существованием, поэтому приобрести что-либо, в том числе и материалы для создания аппарата в Рос-

У нас налажены партнерские отношения с производителями медицинской техники из Германии, Франции, Швеции, других стран. Стараемся быстро осваивать в производстве все новое, что появляется на мировом рынке. Безусловно, используем на практике и удачные идеи специалистов нашей компании.

сии, было попросту негде. Закупать комплектующие следовало исключительно за границей. Второй момент — кадры. Необходимых для создания российского производства специалистов практически не осталось. Нужно еще учитывать, что традиционно у нас в стране производство медицинской техники и оборудования — занятие низкодоходное. Еще в советское время оно базировалось на принципе вторичного, остаточного финансирования. Естественно, и заработная плата в этой отрасли всегда была невысокой. Поэтому здесь работали в основном энтузиасты, люди, которым это интересно, которые получают удовольствие от того, что они делают. А таких не так уж много.

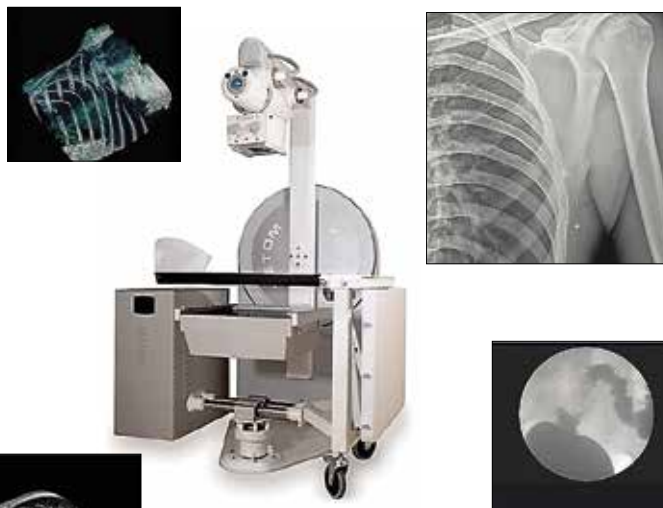
Поэтому оказалось, что в начале «нулевых» годов ни сырья, ни оборудования, ни необходимых кадров для реализации идеи в стране не осталось. Попытался найти контакты с предприятиями оборонной промышленности: поначалу этот путь выглядел достаточно перспективным. Но оказалось, что цена у такого конверсионного продукта будет многократно превышать стоимость аналогичной зарубежной аппаратуры. Понятно, что и от этой идеи пришлось отказаться.



Переносной малодозовый рентгеновский аппарат с функциями рентгеноскопии и рентгенографии

Поэтому пришлось заняться импортом. Удалось найти в Южной Корее сразу несколько солидных производителей, продукция которых и по качеству, и по цене была вполне подходящей. Они начали производство по нашим заказам, которые предусматривали, в частности, внесение в аппаратуру некоторых конструктивных изменений. Фактически мы стали специализированным отделом большого холдинга.

Первый прибор, изготовленный по нашему техническому заданию в Южной Корее, был продан в России весной 2005 г. Практически полтора года ушло на оформление необходимых документов, регистрацию, получение соответствующих разрешений.



Универсальный рентгеновский аппарат с 3D томографией, рентгенографией и рентгеноскопией (три в одном)

Однако роль импортера вас не удовлетворяла...

Безусловно. В 2010 г. мы вышли из состава холдинга, стали работать самостоятельно. При этом поставили перед собой конкретную цель: создавать портативную аппаратуру на основе тормозного излучения. Она обязательно должна способствовать решению четырех важнейших задач.

Первая — снижение веса рентгеновского аппарата. Вторая — обеспечение максимального качества изображения. Третья — добиться возможности на одном аппарате проведения целого комплекса методов рентгенологических исследований. Четвертая — снижение лучевой нагрузки на пациента и оператора.

Мы не являемся стопроцентными разработчиками как таковыми. В России мы изготавливаем «железо», электроника — импортная, из Кореи, Чехии. Хотя можно сказать, что в ее разработке и производстве участвовали специалисты многих стран. Это — плод международной кооперации. Сейчас мы постепенно переводим производство в Россию. Скоро практически все элементы аппаратов будут изготавливаться у нас в стране.

То есть речь идет о локализации производства в России, а следовательно — об импортозамещении?

Да, мы надеемся, что уже в начале 2017 г. подобную аппаратуру можно будет с полным правом называть российской. При этом постоянно вносим свои конструктивные изменения, чтобы сделать ее более совершенной. По цене такое оборудование получается ниже, чем стационарная техника, в частности, за счет снижения металлоемкости. А его качество, учитывая использование самых передовых конструкторских решений, материалов, технологий, разработанных в разных странах — выше.

У нас есть собственное небольшое производство, своя лаборатория. Наша задача — генерация идеи, доведение ее до рабочего чертежа, по которому можно изготовить изделие. Окон-



чательную сборку, регулировку, настройку мы также производим сами, обучаем персонал заказчика, обеспечиваем техподдержку. Имеем лицензии Минздрава РФ на обслуживание и ремонт медицинской техники.

Определение «инновационная» применимо к вашей продукции?

Вполне. Мы постоянно и очень тщательно проводим мониторинг международного рынка подобных изделий, выбираем те технологии, которые могут способствовать решению четырех основных задач, о которых я говорил. Например, речь может идти о каких-либо ноу-хау в управлении источником тормозного излучения или о новых идеях, касающихся программного обеспечения. У нас налажены партнерские отношения с производителями медицинской техники из Германии, Франции, Швеции, других стран. Стараемся быстро осваивать в производстве все новое, что появляется на мировом рынке. Безусловно, используем на практике и удачные идеи специалистов нашей компании.

Я упоминал о четырех важнейших задачах, которые компания перед собой поставила. Одна из них — добиться возможности проведения на одном аппарате проведения целого комплекса исследований. Сейчас специалисты «НОЭЛСИ» заканчивают разработку аппарата, не имеющего мировых аналогов. Это портативное устройство позволит делать рентгенографию, рентгеноскопию и томографию. В универсальном рентгеновском аппарате впервые использована запатентованная технология PSA, которая основана на сверхбыстрой обработке методом объединения данных, получаемых от массива двумерных оптических датчиков. Уникальный алгоритм автоматической калибровки яркости обеспечивает точное воспроизведение изображения, а специальное программное обеспечение реконструирует его. В итоге мы получаем двумерное и трехмерное изображения высокой четкости. То есть параллельно решается еще одна из важнейших задач — обеспечение максимального качества изображения.

Мы производим комплекты рентгеновского оборудования для небольших медицинских учреждений и травматологических пунктов. Это мобильные комплекты, которые можно легко перемещать на территории лечебного учреждения. Для их работы не требуется специальное помещение и оборудование для защиты от рентгеновского излучения, кроме индивидуальной защиты лаборанта и пациента.

Такие комплекты выпускаются в разных модификациях?

Они могут иметь различную конфигурацию в зависимости от условий эксплуатации. Например, в состав комплекта могут входить различные источники рентгеновского излучения. Комплекты могут быть выполнены в аналоговом варианте для работы с рентгеновской пленкой и цифровом для получения изображения на цифровых устройствах, оснащаться компьютерами различных конфигураций.

До недавнего времени диагностическая рентгеновская аппаратура включала три основных компонента: источник тормозного излучения, преобразователь этого невидимого излучения

в видимый световой поток и приемник светового потока. Сейчас портативные варианты такой техники позволяют совместить эти компоненты фактически в одном устройстве. Пример — разработанный нами малодозовый рентгеновский аппарат с функциями рентгеноскопии и рентгенографии. Он очень компактен и весит чуть более пяти килограммов. Думаю, прибор будет востребован, например, различными спасательными службами, спортивными организациями.

Кто является основными потребителями вашей продукции?

Работаем с Центром медицины катастроф и с Федеральным медико-биологическим агентством. Активно сотрудничаем с Министерством обороны РФ. Сейчас нашей аппаратурой обеспечены несколько специализированных медицинских формирований Вооруженных Сил РФ. Нашими аппаратами уже много лет пользуются подразделения МЧС. Кроме того, постоянными заказчиками являются частные клиники, в том числе ветеринарные.

Достаточно много оборудования мы изготовили для производителей специальной техники — реанимобилей, рентгеномобилей, флюоромобилей. Причем не только для российских. Был, например, заказ от компании «Бритиш Петролеум». Мы поставили для них портативный рентгеновский аппарат для оснащения реанимобиля.

Еще раз хочу подчеркнуть: речь идет об оборудовании, отвечающем самым современным требованиям. В нем использованы новейшие разработки как зарубежных, так и российских конструкторов и технологов.



Производство рентгеновской диагностической, в том числе и мобильной, техники в России имеет давние традиции. Сегодня мы вправе позиционировать себя в качестве их продолжателей.

Я не случайно начал наш разговор с исторических экскурсов, а для того, чтобы подчеркнуть: производство рентгеновской диагностической, в том числе и мобильной, техники в России имеет давние традиции. Сегодня мы вправе позиционировать себя в качестве их продолжателей. С другой стороны, хотелось показать, какого огромного прогресса удалось достичь в этой области за последние 100 лет. Возможности аппаратуры, производимой в разных странах, в том числе и у нас, расширяются год от года. И этот процесс продолжается.



МЕДПЛАНТ

Инновационные медицинские приборы для первой и скорой медицинской помощи



Компания «МЕДПЛАНТ» уже в течение 15 лет является одним из главных поставщиков медицинской техники для автомобилей скорой медицинской помощи (АСМП). В настоящее время «МЕДПЛАНТ» — единственное предприятие в Восточной Европе, которое разрабатывает и производит портативные медицинские изделия для всех состояний, при которых показана экстренная помощь в первые минуты (сердечно-легочная реанимация, остановка кровотечений, иммобилизация, транспортировка). Компания выпускает 30 зарегистрированных медицинских изделий двойного назначения, 14 из которых защищены патентами на изобретения и являются инновационной импортозамещающей продукцией, лучшей на отечественном рынке по критерию «функция/цена/качество». Продукцией «МЕДПЛАНТ» оснащены более 20 тыс. АСМП, осуществляющих более 40 млн вызовов ежегодно. Компания является резидентом Технополиса «Москва» Правительства Москвы. Система менеджмента качества предприятия сертифицирована в соответствии с международным стандартом ISO 13485. С 2013 г. компания «МЕДПЛАНТ» совместно с медицинскими службами Министерства обороны РФ разрабатывает, патентует и производит изделия в интересах военно-полевой медицины: жгут кровоостанавливающий типа «турникет-закрутка», шины иммобилизационные складные и тракционные, носилки типа «волокуши», пояс стабилизирующий и др. В стадии разработки находится суперпортативный инфузомат и микромонитор. Таким образом, «МЕДПЛАНТ» постепенно реализует собственную программу импортозамещения: от более простых изделий до серьезных интеллектуальных медицинских аппаратов. О том, как предприятие развивается в сегодняшних непростых реалиях, говорит руководитель компании, кандидат технических наук Гарегин Григорьевич Мамджян.

Почему было выбрано направление производства медицинского оборудования для экстренной помощи?

До создания собственного предприятия я много лет занимался разработками бортовой электроники в интересах обороны, затем во ВНИИ медицинского приборостроения — разработками и производством медицинской техники. Это в значительной степени и определило выбор направления в бизнесе. У меня было комплексное понимание отрасли медицинского приборостроения. После дефолта 1998 г. ситуация в стране была тяжелая. Тот, кто открывал в это время собственное дело, должен был хорошенько подумать, изучить рынок. Именно тогда возник насущный вопрос: какими разработками в медицинском оборудовании дальше заниматься? Диагностическая аппаратура в тот момент не была востребована, другое дело — скорая медицинская помощь. Без нее людям не обойтись в любом случае. Специалисты Московской станции скорой медицинской помощи жаловались на отсутствие качественных укладок для медицины экстренной

помощи. Требовались новые разработки, поскольку старое оборудование не обладало необходимыми характеристиками и быстро выходило из строя. Открывая в 2000 г. собственную компанию, я уже знал, чем буду заниматься.

Какой разработкой вашей компании гордитесь больше всего?

Визитной карточкой компании «МЕДПЛАНТ» по праву можно считать тот самый известный всем патентованный «рыжий ящик» врача скорой помощи — незаменимая укладка выездной бригады скорой медицинской помощи. Изобретение отличается функциональностью, удобством, прочностью (ударопрочные замки, петли и ручки), малым весом при большом внутреннем объеме. Причем при открытии футляра система откидных створок и лотков для медикаментов обеспечивает постоянную вертикальную ориентацию лотков и удобный доступ к содержимому имуществу и медикаментам, а рабочая зона расположена при этом на 20–25 см выше



МЕДПЛАНТ

производственное предприятие

уровня земли. Все это делает укладку максимально удобной в эксплуатации и незаменимой в условиях отечественной службы скорой медицинской помощи. По существу, это «автомат Калашникова» скорой медицинской помощи, как шутят сами врачи (которым также можно отбиться от буйных пациентов). Если говорить о медицине катастроф и военно-полевой медицине, то для этих целей мы выпускаем также удобные укладки в тканевых сумках и рюкзаках. Для каждой задачи свои средства, однако главный критерий тот же — функциональность и надежность.

Но все же больше всего мы гордимся другими инновационными оригинальными патентованными разработками, которые также стали классическими в экстренной медицине: это пульсоксиметр «Окситест-1», аспиратор портативный с механическим приводом «АПМ-МП-1», шины складные пластиковые серии «ШТИ» и жгут кровоостанавливающий типа турникет-закрутка ЖК-«Медплант», который, мы надеемся, станет таким же «автоматом Калашникова» в армии, как укладка выездной бригады в скорой медицинской помощи!

Сколько всего у вашей компании ноу-хау?

«МЕДПЛАНТ» выпускает более 30 медицинских изделий, из них 14 по нашим собственным запатентованным изобретениям. Как я уже сказал, главные наши ноу-хау, ставшие классикой скорой медицинской помощи, это укладка выездной бригады, пульсоксиметр «Окситест», аспиратор «АПМ-МП-1», шины пластиковые транспортные складные «ШТИ». Например, пульсоксиметр «Окситест» (предназначенный для определения частоты пульса и процентного содержания кислорода в гемоглобине периферической артериальной крови) благодаря оригинальным схемотехническим решениям и усовершенствованному алгоритму обработки сигнала дает наиболее точные показания, несмотря на то, что он применяется в машине скорой медицинской помощи, где есть помехи, тряска и работают другие устройства. При этом для удобства работы персонала учтены все пожелания врачей, от стальной скобы и расшифровки аббревиатуры на задней панели прибора до дополнительного режима установки срабатывания тревог индивидуально для разных врачей.

Расскажите о вашем опыте производства изделий для военной медицины. Насколько они востребованы?

В 2013 г. мы начали производить продукцию для военно-полевой медицины. Запрос поступил от Военно-медицинской академии им. С.М. Кирова (ВМедА), силовых структур, в том числе подразделений специального назначения. В инициативном порядке мы совместно с кафедрой военно-полевой хирургии ВМедА разработали и запатентовали инновационный кровоостанавливающий жгут турникет-закрутка. Долгий и тернистый путь был пройден во время его конструирования. Мы сделали свою версию в противовес американской разработке: усовершенствовали и адаптировали изделие под наши условия. Жгут прошел испытания, в том числе в Заполярье, и отвечает всем суровым требованиям экстремального климата. Фактически наш жгут ЖК-«Медплант», как бы высокопарно ни звучало, является сегодня



Гарегин Григорьевич Мамджян,

кандидат технических наук, автор либо соавтор порядка 30 патентов на изобретения, автор многочисленных публикаций. По специальности — инженер-электронщик. Начинал свой путь в Московском НИИ радиосвязи, где разрабатывал и внедрял в серийный выпуск бортовые электронные приборы и защитил кандидатскую диссертацию. Позже руководил отделом проектирования микропроцессорных контроллеров для медицинского оборудования во ВНИИ медицинского приборостроения. Свое профессиональное кредо определяет так: «Если есть увлеченность своим делом, опыт, знания и трезвый подход к проблеме, то инновационные идеи непременно появятся независимо от специфики вашей работы. Лично мне приятно осознавать, что наша компания занимается делом, призванным спасать людей!»

одним из мировых лидеров среди аналогичной продукции. Запатентованная система натяжения с катушкой позволяет останавливать кровотечение наиболее эффективно даже зимой при его наложении на многослойную форму одежды военных. Сейчас продолжаем модернизировать эту разработку. Когда от пользователей поступает перечень пожеланий к нашей продукции, мы стараемся их реализовывать и вносим небольшие коррективы в конструкцию. Также стремимся соответствовать главному требованию военного сектора: сырье и комплектующие должны быть отечественного производства. Например, пришлось даже разработать и изготовить пресс-форму для новой двухщелевой пряжки, которая оказалась лучше применяемой нами раньшее пряжки итальянского производства.

Насколько сложно реализовать программу импортозамещения в вашем сегменте рынка?

Сам термин «импортозамещение» не корректен. Огромное количество промышленных изделий, в том числе медицинских, ввозят в Россию из-за границы и фактически просто меняют этикетки, русифицируют инструкции и разрешительные документы. Так продукт становится российским. В других случаях (наш вариант)



Лидер рынка

в отечественной разработке, если она претендует на конкуренцию с зарубежными аналогами, при серийном производстве приходится использовать импортные комплектующие, радиокомпоненты, материалы. В данный момент компания «МЕДПЛАНТ» работает над снижением уровня зависимости от импортных компонентов. Мы нацелены на работу с отечественными производителями. Но надо понимать, что импортозамещение — процесс постепенный, поскольку долгие годы мы полагались на зарубежные комплектующие изделия, материалы и компоненты, и многие технологии собственного производства были утрачены или безнадежно устарели. За последние 15 лет отставание стало угрожающим. Потеряны поколения специалистов и нарушена преемственность кадров (как инженерно-технологических, так и квалифицированных рабочих специальностей). Большая проблема также с отечественными электродами, датчиками и расходными материалами.

В 2006 г. наша компания участвовала в государственной программе — приоритетном национальном проекте «Здоровье», в рамках которой были проведены изменения в стандартах оказания скорой медицинской помощи (СМП) и в требованиях к оснащению автомобилей скорой медицинской помощи (АСМП). В соответствии с ней мы доработали нашу продукцию и стали помимо укладок изготавливать другие медицинские изделия для АСМП. В соответствии с программой требовалось вывести на рынок качественные и доступные по цене изделия отечественного производства. В результате, сотрудничая с отечественными автомобильными заводами, наша компания укомплектовала примерно 13 тыс. АСМП. Именно нацпроект «Здоровье» помог компании «МЕДПЛАНТ» прочно закрепить свои позиции в отраслевом сегменте и развиваться дальше. Надо понимать, что развитие социально и стратегически направленного сектора промышленности, каким является подотрасль медицинской техники для скорой помощи, невозможно без системы государственных заказов.



Кто ваши партнеры и финансирует ли ваши разработки государство?

Для нас огромное значение имеет кооперация с такими автозаводами, как «ГАЗ», «УАЗ», «Нижегородец», «Соллерс» и их структурами. Дело в том, что сегодня господдержка в виде субсидий на развитие достается в основном крупным стратегически важным производствам. Наша компания, напротив, является субъектом малого предпринимательства, и, соответственно, все свои исследования ведет за счет собственных финансов. За время существования организации мы не потратили на разработки ни копейки бюджетных средств. При этом мы — подотраслеобразующее малое производственное предприятие стратегической и социальной значимости и оснащаем, в том числе, Московскую станцию скорой и неотложной помощи им. А. С. Пучкова, а также являемся резидентами Техополиса «Москва» Правительства Москвы. Однако никаких преференций, льгот по налогам, субсидий на НИОКРы и технологическое оснащение мы не получаем.

В одном из интервью вы говорите, что главная проблема для вашего предприятия — это «нечеткая медико-техническая стратегия развития отрасли и непрозрачное формирование программы закупок медтехники». Есть ли положительная динамика в решении этой проблемы?

Основная проблема заключается в том, что отсутствует программа развития подотрасли. Из-за этого нет возможности составить план будущих разработок и формировать портфель заказов. Надо понимать, что важнейшую роль в развитии подотрасли играют не субсидии (это, как правило, неэффективное расходование бюджетных средств), а отлаженная система государственных заказов с планом закупок на несколько лет вперед, публикацией их в открытых источниках, неукоснительным исполнением и финансированием закупок по кварталам и регионам. Этого нет и, соответственно, нет портфеля заказов у предприятия. Очень тяжело выживать в таких условиях.

Кто является основными покупателями вашей продукции? Какова география поставок?

В настоящее время «МЕДПЛАНТ» поставляет продукцию во все регионы России, а также в страны СНГ. Наша компания оснащает службы медицинской помощи Минздрава РФ, отраслевые службы МЧС и первой помощи, силовые ведомства. К сожалению, первая медицинская помощь в стране не начнет развиваться, пока продукция для нее и наборы для врачей, а также наборы для патрульных машин ГИБДД, для пожарных автомобилей, соответствующие стандартам Минздрава РФ, не станут закупаться.

Как компания планирует развиваться в дальнейшем?

«МЕДПЛАНТ», прежде всего, специализируется на изделиях, которые помещаются в укладку, в рюкзак, на том, что в целом называется «мобильная помощь», поэтому у нас и выпускается все складное, портативное. Развитие электронной портативной техники — это наша ниша, создавать большие аппараты в ближайшем будущем не планируем. Постоянно ведем работу над новыми устройствами: например, скоро выпустим автоматический шприц-дозатор, который обеспечивает длительную подачу лекарственных средств в нужном объеме. В планах также создать капнограф портативный, предназначенный для измерения частоты дыхания, концентрации углекислого газа на выдохе, а также транспортный микромонитор. Планируем поставлять продукцию предприятия на экспорт.

За 16 лет деятельности ваша компания достигла значительных высот. Так в чем же формула успеха компании «МЕДПЛАНТ»?

Наше преимущество заключается в том, что минимальными средствами мы достигаем максимального результата. Компания «МЕДПЛАНТ» выпускает инновационные продукты без использования сверхсложных технологий, которые тяжело внедрить и освоить. Секрет прост: мы аккумулируем инновационные разработки со всего мира, тщательно анализируем их и находим экономичный способ адаптировать для нашего производства. Главными же критериями производства нашей продукции являются качество, функциональность, надежность, ориентация на отечественные условия и стандарты, а также простота в использовании. Если же говорить о бизнес-подходе, то мы укрепляемся в нише производителей портативных носимых изделий для первой и скорой медицинской помощи, потому что превосходим конкурентов по критерию «функция/цена/качество» и постоянно расширяем линейку производимой продукции, увеличивая долю присутствия в этой нише.



МЕДПЛАНТ
производственное предприятие



ИЗДЕЛИЯ
ДЛЯ РЕАНИМАЦИИ

ЖИЛЕТЫ МЕДИЦИНСКИЕ
РАЗГРУЗОЧНЫЕ

УКЛАДКА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
РЕАНИМАЦИОННАЯ

ЩИТ
СПИНАЛЬНЫЙ

КОМПЛЕКТЫ ШИН
ОДНОРАЗОВЫЕ/
МНОГОРАЗОВЫЕ

ПУЛЬСОКСИМЕТР
ОКСИТЕСТ

ШИНА
ТРАКЦИОННАЯ

ПОЯС
ИММОБИЛИЗАЦИОННЫЙ

ЖГУТ
КРОВООСТАНАВЛИВАЮЩИЙ

ШТАТИВ РАЗБОРНЫЙ
И ДЕРЖАТЕЛИ
ИНФУЗИОННЫХ ФЛАКОНОВ

ТЕРМОКОНТЕЙНЕР

НОСИЛКИ
БЕСКАРКАСНЫЕ

Медицинские изделия для экстренной помощи

г. Москва, Волгоградский пр-т 42, корп.5, Технополис «Москва»
e-mail: medplant@medplant.ru, www.medplant.ru
т./ф.: +7 (495) 223-60-16 (многоканальный), +7 (495) 223-66-38



МЕДЭК СТАРЗ

Торговля медицинским оборудованием для частных клиник: инновационный подход

Всего за три года компания ООО «Медэк Старз» сумела стать крупнейшим в России дистрибьютором медицинского диагностического и стоматологического оборудования, который работает с коммерческими организациями. На сегодняшний день 27,6% компаний в этом сегменте являются клиентами «Медэк Старз». Удерживает «Медэк Старз» пальму первенства и по динамике развития бизнеса — ежегодно основные показатели эффективности деятельности дилера растут в несколько раз. В начале декабря 2016 г. он сделал очередной шаг на пути укрепления лидерских позиций, запустив новый портал, посвященный медицинскому оборудованию. Сайт компании смело можно назвать уникальным, причем не только для России. Впервые в сфере торговли медицинской техникой создан портал с удобной для покупателей системой навигации и исчерпывающей информацией обо всех основных моделях диагностического медицинского и стоматологического оборудования ведущих мировых производителей. «По сути, наш сайт является инновационным, поскольку он задает новый стандарт качества в области продаж медицинской техники, — говорит генеральный директор «Медэк Старз Интернешнл» Евгений Викторович Яковлев. — Старт работы портала приурочен к 26-й международной выставке «Здравоохранение-2016»».

Евгений Викторович, почему ваша компания решила принять участие в выставке?

Для нас это еще одна возможность оценить состояние рынка, поделиться накопленным опытом с другими его участниками и обратить их особое внимание на наш новый сайт. Для создания портала команда «Медэк Старз» проделала поистине титаническую работу по систематизации информации о медицинской технике. Без ложной скромности можно утверждать, что запуск сайта доказал инновационное лидерство нашей компании среди дилеров медицинского оборудования.

Инновационный подход изначально положен в основу деятельности «Медэк Старз». Мы гордимся тем, что сумели по-новому посмотреть на рынок торговли медицинской техникой и предложить прогрессивные, востребованные клиентами решения. Надеемся, что наша деятельность будет способствовать процессу модернизации всей российской системы здравоохранения. По крайней мере, мы стремимся стать одним из драйверов этого процесса.

Зачем компании с такими хорошими показателями потребовалось тратить силы и время на создание нового сайта?

Он создан для удобства клиентов. Дело в том, что многие покупатели не знают, какое конкретно оборудование им нужно. А нам для того, чтобы подобрать клиенту наиболее оптимальный

аппарат того или иного типа, необходимо понимать, для каких видов исследований необходима данная техника и где она будет использоваться. Поэтому нам приходится консультировать клиентов, помогать определиться с выбором. Теперь незаменимым помощником для них станет и наш сайт.

Фактически этот портал стал прорывом в сфере информирования участников о диагностическом и медицинском оборудовании. В банковской области или, например, в сфере недвижимости аналогичные ресурсы давно существуют, но на рынке медтехники такой удобный «путеводитель» для покупателей предложили мы первые. Сайты конкурентов в основном все еще малоинформативны и плохо структурированы. Наш портал принципиально отличается удобством системы навигации, которая позволяет сравнивать разные модели по брендам, технологическим характеристикам и ценам, как это россияне уже привыкли делать, например, при покупке телевизора. При этом на сайте представлена информация обо всех самых надежных, имеющих российские регистрационные удостоверения и сертификаты соответствия, поставщиках.

То есть вы не сотрудничаете с производителями, в качестве продукции которых сомневаетесь?

Совершенно верно, мы работаем далеко не со всеми. Прежде всего, сотрудничаем с крупными, давно зарекомендовав-

рынка

ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ЧАСТНЫХ КЛИНИК



шими себя компаниями-производителями, такими как Samsung, Mindray, Hitachi-Aloka, Toshiba, Philips, SonoScape и др. Нередко к нам обращаются и неизвестные в России производители, в основном из азиатских стран, которые стремятся продвигать свою продукцию на нашем рынке. Зачастую они не понимают, как правильно это делать, и предлагают неприемлемые для нас условия. Например, многие китайские производители почему-то хотят сотрудничать на условиях 100% предоплаты.

Случается, что мы сомневаемся в качестве техники потенциального поставщика. У тех же китайских компаний соотношение между ценой и качеством очень привлекательно. Однако то, насколько та или иная их техника соответствует заявленным характеристикам, должны выяснять специалисты.

«Медэк Старз» — мультибрендовый дилер. Как вы выстраиваете взаимоотношения с поставщиками в условиях высокой конкуренции?

Мы не даем обещаний никому из них продать определенное количество продукции. Это, кстати, отличает нас от большинства конкурентов. Всегда честно говорим, что нам по большому счету все равно, оборудование какого бренда продается. Для нас главное, чтобы клиент был доволен. Поэтому продаем ровно столько, сколько покупают.

По сути, объемы продаж той или иной модели регулирует рынок, и они зависят от самих производителей — насколько их оборудование удобно в работе, как быстро осуществляется поставка, каково сервисное обслуживание, насколько цена адекватна рыночной ситуации и правильно ли поставщик вообще реагирует

Мы гордимся тем, что сумели по-новому посмотреть на рынок торговли медицинской техникой и предложить прогрессивные, востребованные клиентами решения. Надеемся, что наша деятельность будет способствовать процессу модернизации всей российской системы здравоохранения.

ет на изменения на рынке. Например, в последнее время тактика некоторых производителей нам непонятна. Сейчас, когда на рынке спад и продавать все сложнее, многие работают исходя из старых представлений, и мы даже иногда сталкиваемся с некоторыми препонами с их стороны. Но большинство поставщиков высоко ценят нас. Например, компания Samsung постоянно улучшает условия сотрудничества, поскольку осознала, что наша платформа позволяет выставить технику на объективно заслуженное место на «прилавке». Благодаря современному подходу «Медэк Старз» к торговле медицинской техникой получается так, что те производители, которые сотрудничают с нами, всегда в выигрыше.



ЕВГЕНИЙ ВИКТОРОВИЧ ЯКОВЛЕВ,
генеральный директор «Медэк Старз Интернешнл»

Кто является вашими основными покупателями?

Мы ориентированы на сотрудничество с частными клиниками. Еще одну группу наших покупателей составляют дилеры, которые либо также поставляют оборудование частным клиникам, либо участвуют в государственных тендерах. Но сама компания «Медэк Старз» на данном этапе в сотрудничестве с государственными организациями не заинтересована.

Какой совет по выбору дилера вы могли бы дать клиентам?

Покупка медицинского оборудования требует больших денежных затрат, и, прежде чем доверять кому-то свои средства, стоит подумать. Сейчас на рынке много компаний, которые позиционируют себя как дилеры по поставкам медицинской техники, но на самом деле не являются таковыми. Стоит помнить, что уважающий себя дилер никогда не будет вводить покупателя в заблуждение и стремиться продать оборудование, которое не соответствует запросу клиента. Поэтому покупателям надо владеть хотя бы начальными знаниями в области медтехники. Повысить их грамотность в этой области как раз призван наш сайт. Имея возможность сравнивать бренды и особенности моделей по требуемым параметрам, уже можно составить первоначальное представление о том, какое на рынке существует предложение.

Также при покупке диагностического оборудования важен визуальный фактор. Одному врачу удобно работать с определенной моделью ультразвукового аппарата, а другому — с другой, так как они имеют разный тип и уровень визуализации. Чтобы понять, какое оборудование подходит именно вам, стоит попробовать в действии разные модели. Мы такую возможность предоставляем — когда клиент выбирает между двумя-тремя брендами, мы приглашаем его на наш склад или отвозим в шоу-румы производителей. Так, недавно к нам приезжали представители ветеринарной клиники, которые выбирали ультразвуковой аппарат. Они привезли с собой маленькую собачку, провели ее обследование на нескольких установках и сделали выбор в пользу наиболее понравившейся. А если дилер такой возможности не предоставляет, это уже повод задуматься, стоит ли с ним сотрудничать.



Лидер рынка

От чего вы хотели бы предостеречь покупателей?

Не стоит покупать так называемое «серое» оборудование. Это техника, которая ввезена на территорию России с использованием лазеек в законодательстве в обход официального дистрибьютера. Фактически она покупается в другой стране и проходит таможенную по полулегальным документам. В последнее время многие производители активно борются с ввозом такого оборудования, и весьма успешно. Тем не менее «серая» техника все еще присутствует на рынке. Мы предупреждаем клиентов, что производитель не несет никакой ответственности за нее. По закону россияне могут лечиться только на официально сертифицированном оборудовании, произведенном специально с учетом технических требований РФ. На самом деле эти требования в разных странах различны, и если покупается техника, которая сделана не для России, то есть вероятность, что здоровью пациентов может быть нанесен вред.

Наша компания ведет работу исключительно в правовом поле и является официальным дистрибьютором большинства крупных производителей.

Вы сотрудничаете со многими лизинговыми компаниями. Почему это так важно?

Мы выступаем за развитие цивилизованного рынка финансовых услуг для медицинских клиник. Ведь мы же торговая, а не кредитная организация, и не можем всем предоставлять, например, рассрочки. Мировой опыт доказывает, что лизинг является оптимальным вариантом для финансирования покупок медицинской техники. Это ликвидные активы, которые имеют высокую остаточную стоимость. Убежать с этой техникой заемщик тоже не может. Да и сами клиники настроены на стабильное долгосрочное развитие бизнеса и являются, как правило, ответственными заемщиками. Поэтому нас удивляет, что в России до сих пор не сложилась единая система лизингового кредитования медицинских организаций, и зачастую покупатели не знают, куда обратиться. Мы им советуем, и у нас уже появился круг постоянных финансовых партнеров по лизингу. Но в некоторых регионах ситуация печальна. В частности, мы будем рады, если появятся организации, которые предоставят лизинговые услуги клиникам на Северном Кавказе.

Наша компания ведет работу исключительно в правовом поле и является официальным дистрибьютором большинства крупных производителей.

Какие особенности ценовой политики вашей компании хотели бы отметить?

Мы хорошо понимаем проблемы клиентов, у многих из которых просто не хватает средств на покупку желаемого дорогостоящего оборудования. Но мы, как мультибрендовая компания, всегда можем подобрать технику, которая укладывается в бюджет покупателя и устраивает его по функционалу. Конечно, за исключением случаев, когда клиент хочет приобрести что-то по нерационально низкой стоимости. Диапазон цен, например, на ультразвуковые аппараты колеблется в пределах от 250 тыс. руб. до 20 млн руб. Поэтому наши специалисты по продажам всегда спрашивают о бюджете. Некоторые клиенты боятся отвечать на этот вопрос, и совершенно напрасно. Мы интересуемся финансовыми возможностями не потому, что хотим продать за 500 тыс. руб. то, что стоит половину этой суммы. Просто сразу необходимо определить платежеспособность клиента и его потребности — чтобы



подобрать оптимальную модель и чтобы покупатель не переплатил за ненужные функции или за бренд. При этом нельзя отрицать, что раскрученные марки имеют свои плюсы — прежде всего, доверие пациентов клиник.

Вы хотите сказать, что пациенты хорошо разбираются в медицинской технике?

Конечно это так. Запрос на качественное диагностическое оборудование определенных производителей — современный тренд рынка медицинских услуг. Люди готовы платить больше для того, чтобы сделать самое современное исследование на лучшей аппаратуре. Кроме того, наши аналитики, например, отмечают возросшее количество запросов в интернете по поводу магнитно-резонансных томографов. Все ищут клиники, где есть высокопольные аппараты и отказываются идти туда, где они низкопольные. Владельцы клиник также рассказывают, что некоторые врачи не желают работать на имеющемся оборудовании и настаивают на приобретении нового, позволяющего более точно оценить состояние здоровья пациента. Поэтому можно утверждать, что люди сейчас стали хорошо разбираться и в брендах, и в основных возможностях медицинской техники.

Испытывает ли ваша компания какие-либо сложности в связи с текущей экономической ситуацией?

Нет, не испытывает. Конечно, мы замечаем, что есть проблемы у клиентов, поскольку импортное оборудование выросло в цене, а доходы клиник остались прежними. При этом кредиты на развитие бизнеса непомерно высоки. Однако, несмотря на кризис, наш бизнес растет. Добиться этого удалось благодаря инновационному подходу к организации торговли и клиентоориентированности. Мы выстраиваем любой процесс, представляя себя на месте клиента. Кроме того, мы понимаем, что находимся в точке пересечения интересов производителей и покупателей медицинского оборудования. Поэтому по мере сил стараемся способствовать тому, чтобы те и другие могли правильно оценить рыночную ситуацию и определить оптимальную для себя тактику поведения. Ведь, если бизнес партнеров развивается, то успешной в дальнейшем будет и наша компания.

ДЕЗИНФЕКЦИЯ СО ЗНАКОМ +

Дезинфицирующее средство

Новое высокоэффективное дезинфицирующее средство широкого спектра действия.

Бактерицидная, вирулицидная, фунгицидная активность, включая особо опасные инфекции (холера, сибирская язва)

Принцип действия - мембраноатакующий

- ✦ Малые сроки экспозиции
- ✦ Низкая стоимость рабочего раствора
- ✦ Широкий спектр применения: дезинфекция помещений, оборудования, мебели, инвентаря, посуды, белья и т.д., предстерилизационная очистка и дезинфекция медицинских инструментов и изделий медицинского назначения, дезинфекция биологического материала
- ✦ Не содержит токсичных компонентов, таких как хлор, альдегиды, фенол
- ✦ Безопасен для человека и окружающей среды (4-й класс малоопасных веществ)
- ✦ Не вызывает коррозии, безвреден для любых материалов*
- ✦ Без запаха

*Уровень pH 1% водного раствора средства «Дезавид+» $6,0 \pm 1,0$

ДЕЗАВИД+

Произведено в России

Состав: Полигексаметиленгуанидин гидрохлорид
Алкилдиметилбензиламмоний хлорид
Вода

Свидетельство о государственной регистрации: RU.77.99.01.002.E.000929.09.10 от 13.09.2010 г.

ООО "Адекватные технологии"
+7 (495) 933 73 27, at@dezavid.ru
www.dezavid.ru



МАЛКОВ® МЕДИЦИНСКАЯ ТЕХНИКА



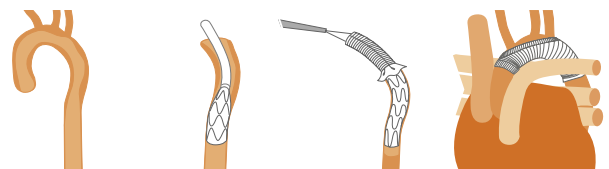
Без права на ошибку: современные импланты для кардиохирургии

Компания «МАЛКОВ® Медицинская Техника» относится к тем немногочисленным компаниям на российском рынке, которые занимаются обеспечением центров сердечно-сосудистой хирургии имплантами для реконструкции аорты и ее ветвей. В 2012 г. был завершен процесс регистрации, после которой фирма представила в России продукцию и технологии компании JOTEC GmbH, Германия. Стало возможным проводить и в нашей стране реконструкцию грудной аорты по методике frozen elephant trunk с установкой гибридного стент-графта (внутрисосудистого протеза) E-vita Open Plus. Первые такие операции были проведены российскими хирургами в начале 2012 г. Это стало важным этапом в развитии одномоментных радикальных методов хирургического лечения расслоений аорты. Основатель российского предприятия-поставщика — Владимир Анатольевич Малков. На его плечах лежит ответственность не только за бизнес, но и за репутацию семейной династии: созданная бывшим хирургом фирма носит его фамилию.

Владимир Анатольевич, расскажите о главном направлении вашего бизнеса.

Наша основная деятельность — это взаимодействие с центрами сердечно-сосудистой хирургии с целью обеспечения необходимыми устройствами, предназначенными для проведения реконструктивных операций на главном сосуде человеческого организма, «реке жизни» — аорте. Мы предлагаем импланты для замещения любого отдела аорты — от восходящего отдела грудной аорты до бифуркации брюшной аорты и ниже, включая подвздошные артерии. Ассортимент продукции, производимой на заводе компании JOTEC GmbH в городе Хехинген (Германия), шире, чем у аналогичных предприятий. JOTEC производит эндоваскулярные аортальные саморасширяющиеся нитиноловые стенты, стент-графты, гибридные графт-стент-графты (для открытой кардиохирургии), различные аксессуары (аортальные баллоны, проводники). Для открытой сердечно-сосудистой хирургии выпускаются различные графты (протезы) сосудов, линейные и бифуркационные, полиэфировые тканевые и вязаные, с покрытием коллагеном и без покрытия, рTFE графты армированные и неармированные, с покрытием гепарином и без него.

Я работаю с JOTEC как партнер-дистрибьютор. Мы не единственные в России поставщики их продукции, но у нас четко отработано взаимодействие с заводом. Если даже поздно вечером мы что-либо запрашиваем, то на следующее утро обязательно будет отклик о наличии на складе или в клиниках Европы необходимого нам девайса. Если логистический диалог происходит днем, то вопросы решаем в режиме реального времени. В Москве у нас — собственный склад готовой продукции JOTEC, по некоторым видам постоянно в наличии все типоразмеры. Я считаю, что нам удалось наладить систему качественной логистики. Товар как за рубежом, так и по России перевозят профессионалы высокого уровня — мы тщательно отбирали их из большого коли-



- 01 Расслоение аорты.
- 02 Высвобождение части стент-графта.
- 03 Извлечение части сосудистого графта (манжеты).
- 04 Успешная реконструкция дуги аорты.

чества транспортных компаний. Для доставки используем прочные непромокаемые коробки на случай нештатной ситуации.

Почему вы выбрали сферу поставок в таких узких направлениях, как кардиохирургия, сосудистая хирургия?

Это очень интересный, высокий уровень развития технологий, предполагающий большую ответственность и строгие требования к качеству продукта и ко всему тому, что сопровождает имплантацию. Здесь права на ошибку не существует: инструмент должен быть надежным и жизненно безотказным. Конкуренция, существующая на рынке, лишь помогает вести бизнес более корректно. В России насчитывается свыше 270 учреждений, занимающихся сердечно-сосудистой хирургией (включая частные клиники). Мы сотрудничаем со многими — от Калининграда до Сахалина.

В чем преимущества вашей компании?

Мы на связи в режиме онлайн. Я никогда не выключаю телефон: наши клиенты находятся в разных часовых поясах, им очень импонирует, что я всегда доступен. Огромным преимуществом компании «МАЛКОВ® Медицинская Техника» является грамотная логистика: оперативность позволяет спасти жизни пациентов. К тому же с таким партнером, как JOTEC, работать удобно и приятно. Большая



**Директор по развитию бизнеса —
Владимир Анатольевич Малков**

Окончил Ижевскую государственную медицинскую академию в 1983 г. Работал хирургом в Кировской области, Удмуртии. Продолжил карьеру врача-хирурга в подмосковных Химках. В 2002 г. пришел в медицинский бизнес. В 2011 г. основал компанию «МАЛКОВ® Медицинская Техника».

часть их продукции всегда находится на складе, и мы в состоянии быстро обеспечить пациентов необходимыми имплантатами.

Мы предлагаем к внедрению новые интересные технологии для открытой и эндоваскулярной хирургии аорты и ее ветвей. Обеспечиваем полноценную поддержку пользователей, организуем консультации специалистов. Активно и регулярно участвуем в проведении выставок на профильных съездах, конгрессах и конференциях в России и за рубежом. Организуем тематические симпозиумы и мастер-классы, оказываем помощь в профессиональном обучении и стажировке российских специалистов в нашей стране и за ее пределами, привлекаем отечественных и иностранных хирургов для проведения уникальных операций в различных регионах России. Вся эта работа позволяет грамотно и на современном уровне обеспечивать лечение сердечно-сосудистых заболеваний.

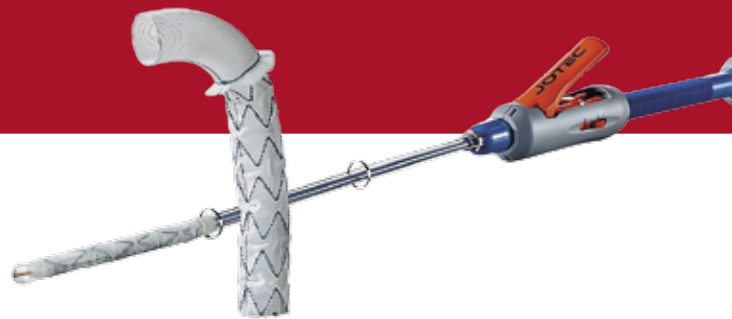
За время нашей деятельности стало ясно, что приоритетом для достижения успеха являются согласование тактики лечения, тщательный подбор устройств и детально спланированный план операции. Кроме рекомендаций по выбору тактики и необходимых девайсов, подходящих для каждого конкретного случая, мы предоставляем техническую и протекторскую поддержку до и во время операции. Главное для нас — это вернуть пациентам здоровье и спасти их жизни. Мы не отказываемся помочь в сложных случаях и предлагаем возможные варианты открытого и /или эндоваскулярного лечения с учетом особенностей каждого пациента.

Размер сосудистого импланта рассчитывают при помощи КТ и МРТ диагностик. Но многие считают, что эти данные не всегда точны.

Данные КТ и МРТ могут потребовать интраоперационной коррекции размеров девайсов, например, по диаметру стент-графта. Поэтому, по возможности, мы предоставляем поддержку в виде девайсов меньшего и /или большего диаметра, которые находятся в операционной одновременно вместе с заказанными.

Вы говорили об участии в работе профильных съездов, конгрессов и конференций. Назовите самые значимые.

Ежегодно участвуем в работе Всероссийского съезда сердечно-сосудистых хирургов России, который проходит в ФГБУ «НЦССХ им. А.Н. Бакулева» Минздрава РФ под руководством Лео Антоновича Бокерии; в проведении Международной научно-практической конференции «Гибридные технологии в лечении сердечно-сосудистых заболеваний» на базе ФГБУ «Российский кардиологический научно-производственный комплекс» Минздрава РФ под руководством академика РАН Евгения Ивановича



Чазова; во Всеевропейском съезде кардиоторакальных хирургов, проходящем в различных городах Европы. Плюс постоянные российские и зарубежные выставки, тренинги. Ежегодно мы проводим симпозиумы. Количество кардиохирургов в России растет, нас радуют их достижения и успехи, они преодолевают значительные трудности в своем деле, находят новые решения для хирургии аорты.

Недавно ваши сотрудники прошли очередное обучение в компании JOTEC.

В мире ни один из других дистрибьюторов JOTEC GmbH не получил до нас сертификаты о прохождении первого этапа обучения. Мы стали пионерами и гордимся этим. Необходимо хорошо разбираться в том, что ты делаешь. Я и мои сотрудники ездим в компанию JOTEC за новыми знаниями уже давно: вникали в продукт, когда его еще не было в России. Наш первый совместный тренинг прошел в 2010 г., уже после того, как мы договорились о сотрудничестве.

Использовать в названии фирмы собственную фамилию — смелый шаг. Как вы на него решились?

Многие соратники и «заклятые» друзья отговаривали. Но я считаю, что это правильное решение! Особенно с учетом того, что компания «МАЛКОВ® Медицинская Техника», как и все мои предыдущие компании, имеет безупречную репутацию: не знаю случаев, когда кто-нибудь на меня злился, обижался или подавал в суд. Могу ответить и за качество товара, и за качество сопровождения сделки, поэтому считаю, что выбрал правильный путь, дав делу собственное имя. Я горжусь фамилией, родственниками, предками. Надеюсь, что и ныне здравствующим Малковым, и тем, которых с нами нет, это безразлично.

Сформулируйте главные принципы, которые вы используете в жизни.

Есть замечательные поэтические строки «не унывать, не врать, не красть». То есть жить в согласии с совестью. Она есть у всех, но не у всех проявляется в достаточной мере. Нужно жить в гармонии и с окружающим миром, и с самим собой. Не обижать никого и не обижаться самому, хотя это бывает трудно. Также не следует давать людям невыполнимых обещаний.

Складывается впечатление, что ваш внутренний мир гармонично сочетается с деятельностью компании.

Предлагаемый нами продукт — это не просто товар или услуга. Я не очень люблю эти слова. Мы, скорее, помогаем людям сохранять и восстанавливать здоровье, жить долго и благополучно, быть успешными не только в бизнесе, но и в обычной жизни, чтобы иметь возможность помогать другим. Как писал Антон Павлович Чехов, воспитанные люди «сострадательны не к одним только нищим и кошкам», и в милосердии есть смысл нашего бытия.

Человек всегда будет стремиться жить дольше и лучше, успевать сделать все, о чем мечтает. Наша задача ему в этом помочь, чтобы он мог подержать на руках внуков. Многие, к сожалению, этого не успевают и уходят из жизни раньше, иногда в полном расцвете сил, на пике семейных отношений или карьеры. Зная, что уже существуют технологии, способные отсрочить наступление конца, за этих людей обидно вдвойне. Прогресс медицины невозможно остановить — современное здравоохранение находится на вершине и на стыке всех наук.

Лучший фарм

В сегменте поставок препаратов индийских производителей

АВАНТАЖ БИО ФАРМ



Фармпрепараты из Индии: гарантированная цена и качество

ООО «Авантаж Био Фарм» входит в группу компаний «АВАНТАЖ ГРУПП», которая успешно развивается в сфере дистрибуции, маркетинга, логистики, производства фармпрепаратов и натуральной косметики в России. Идея создания компании, реализующей поставку индийской фармацевтики, была воплощена в жизнь в 2008 г. и началась с распространения лекарственных препаратов в больницы. Постепенно была разработана высокопрофессиональная финансовая структура, при которой специалисты компании руководствовались принципами порядочной и максимально открытой деятельности в партнерских отношениях. В 2009 г. компания «АВАНТАЖ» получила эксклюзивные права на дистрибуторскую деятельность от «Кадилла Фармасьютикалз» в России. И тем самым компания-поставщик прочно заявила о своих конкурентных преимуществах на медицинском рынке.

Качество услуг и продукции, а также оперативность и профессионализм — вот те фундаментальные принципы работы компании, которые лежат в основе сотрудничества.

Еще одним из важных этапов для ее развития стало получение эксклюзивного права дистрибуции от производителя «ЭМАМИ», широко известного на весь мир целебной косметикой «Боро Плюс».

Ко всему прочему, сегодня у компании есть собственное производство под такими брендами, как Aleena, Hermedics и Fitolor, продукция которых успешно показала себя на деле.

В «АВАНТАЖ ГРУПП» работают истинные профессионалы с многолетним опытом и знанием отрасли здравоохранения. В настоящее время в группу компаний входят ООО «Авантаж Био Фарм», ООО «Биомед», ООО «Хербалкер» и ООО «Супра».

О главных принципах работы компании «Авантаж Био Фарм» и об отличительных свойствах индийской фармацевтики рассказывают начальник отдела продаж Наталья Юрьевна Кузина, финансовый директор Арвинд Кумар Сингх, президент Мукарджи Прайдот и генеральный директор Николай Анатольевич Смирнов.

Скажите, чем отличается ваша компания от аналогичных фирм, которые сегодня работают на рынке фармпрепаратов?



НАТАЛИЯ ЮРЬЕВНА КУЗИНА,
начальник отдела продаж

Наталья Юрьевна: Наша компания — одна из немногих, кто на фармацевтическом рынке успешно развивает сразу несколько направлений деятельности одновременно.

Компания «Авантаж Био Фарм» начинала как фармдистрибутор, который занимался коммерческими продажами. Затем был подписан эксклюзивный договор с производителем «Кадилла»: сотрудничество с этой компанией помогло нам сделать шаг вперед, привлечь внимание к нашей работе других солидных компаний, получить от них целый ряд интересных предложений. Сегодня, помимо дистрибуции, «Авантаж Био Фарм» предоставляет нашим партнерам маркетинговые услуги по продвижению продукции.

ДИСТРИБЬЮТОР



С какими производителями вы сотрудничаете?

Н. Ю.: Производство почти всей продукции находится в Индии. Причем речь идет только о проверенных, хорошо известных производителях с безупречной репутацией. Все эти предприятия работают по стандартам GMP (надлежащая производственная практика). Качество их продукции подтверждено на мировом уровне, о чем свидетельствуют необходимые сертификаты.

В чем отличительная особенность индийской фармакологии?

Н. Ю.: Прежде всего, это натуральное сырье. В Индии такой подход возведен в принцип. Причем это касается всей продукции, которую мы поставляем на российский рынок — лекарственных, антисептических, косметических средств. Ассортимент поставок постоянно расширяется, а в линейку существующих препаратов, по необходимости, вносится ряд изменений.

Если говорить о лекарственных средствах, то речь идет, вероятно, о дженериках? Какой препарат можно отнести к данному виду фармацевтики?



АРВИНД КУМАР СИНГХ,
финансовый директор

Арвинд Кумар Сингх: Да, именно эти препараты — предмет специализации нашей компании. К дженерикам относятся лекарственные аналоги. После вступления в действие Соглашения ТРИПС дженериками обычно называют фармсредства, на действующее вещество которого истек срок патентной защиты. Как правило, дженерики по своей эффективности не отличаются от оригинальных препаратов, однако значительно дешевле их. Поддержка производства дженериков, их использование в медицинской практике и замещение ими оригинальных брендованных препаратов при обеспечении доступа к медицинской помощи является одной из стратегических целей Всемирной организации здравоохранения.

Как уже было сказано, мы сотрудничаем только с заводами, производство фармпродукции которых соответствует мировым стандартам по обеспечению надлежащего контроля качества и сырья. Именно поэтому дженерики ни в чем не уступают оригинальным препаратам.

Среди предлагаемой нами продукции есть и оригинальные препараты. Например, «Рабелок лиоф» производства «Кадила Фармасьютикалз». Одновременно с этим мы реализуем и его дженерик, который производит та же фирма. Он не отличает-



МУКАРДЖИ ПРАДЬОТ,
президент, основатель компании
«Авантаж Био Фарм»

ся по качеству от оригинального препарата, но значительно дешевле. Вообще, следует отметить, что продукция, поставляемая нами, находится в доступной для широкого потребителя ценовой нише.

Мы совместно с производителями следим за новинками и тенденциями рынка и используем эти решения в производстве, стараемся оперативно реагировать на пожелания потребителей.

То есть проводимые вами маркетинговые исследования позволяют осуществлять обратную связь?

Н. Ю.: Да, конечно. Это — важное направление нашей работы. Например, на российском рынке очень хорошо зарекомендовал себя крем «Боро плюс» производства индийской компании «Эмамми». Единственное, что смущало клиентов — сильная отдушка крема. Производитель по нашей рекомендации учел этот момент, выпустил новинку — крем «Боро плюс» без запаха.

Также мы представляем продукцию собственного производства. Например, «Фитолор» — сироп и пастилки от кашля. Планируется расширение линейки и вывод на рынок новых вкусов для людей, страдающих диабетом или просто желающих потреблять меньше сахара.

Наша компания активно растет и развивается. Каждый год мы отмечаем рост объемов продаж. Расширяется ассортимент поставляемой нами продукции. В ближайшее время мы, например, выводим на рынок новую линейку «Дермовива» производства фирмы «Дабур».

Мы сотрудничаем только с заводами, производство фармпродукции которых соответствует мировым стандартам по обеспечению надлежащего контроля качества и сырья.



Сотрудники нашей компании работают практически на всей территории России, наша продукция доступна для жителей самых отдаленных регионов.

Насколько мне известно, индийская фармацевтика наследует традиции аюрведической медицины...

Мукарджи Прайдот: Верно. Аюрведа — традиционная система индийской медицины. Фармакология аюрведы основывается на применении более 700 лекарственных растений и минералов. Препараты, изготавливаемые по рецептам аюрведической медицины, — это отвары, настои, сиропы, порошки, таблетки, пилюли и растворы: масляные и спиртовые. Являясь неким симбиозом философской системы санкхьи и науки, она используется в Индии, Непале, Бирме и Индонезии для диагностики, лечения и профилактики самых различных заболеваний. Но, прежде всего, это учение построено на принципах неразрывной связи человека и природы. Особенность аюрведической философии состоит в том, что она рассматривает организм человека в целом, а не отдельное функционирование его органов и систем. Комплексный подход к решению проблем здоровья обеспечивает не только физическое восстановление, но и духовное, что в медицине уже относят к разделу нейрофизиологии.

Индийская фармакология взяла у аюрведической медицины ориентир на применение натуральных ингредиентов и в этом продолжает вековые традиции лечения, которые по-настоящему действенны.

Это — очевидный плюс. Все знают, что «химия» — вредно.



**НИКОЛАЙ АНАТОЛЬЕВИЧ
СМИРНОВ,**
генеральный директор

Николай Анатольевич: Не все так просто и однозначно. «Химические» лекарства подчас более эффективны за счет того, что дают мгновенный результат. Быстрый эффект — положительный момент данных препаратов, но следствием их применения нередко бывают побочные явления, всевозможные аллергические реакции. Такие препараты следует применять с большой долей осторожности.

Как вещает современная реклама: «Некогда болеть». Именно этот подход наносит колоссальный вред, потому что сказывается на общем состоянии человеческого здоровья и ведет к осложнениям. Каждый знает, что грипп, ОРВИ и другие вирусы опасны не сами по себе, а последствиями их воздействия на организм. Мы и так очень часто злоупотребляем тем, что переносим болезнь на ногах и не даем времени организму для восстановления. Индийская фармакология работает по обратному принципу: лечение проходит дольше обычного, но итогом служит укрепление иммунной системы всего организма.

Наше конкурентное преимущество — сотрудничество напрямую с самыми ведущими индийскими фармацевтическими компаниями. А они, как уже было сказано, работают на натуральном сырье, причем — многие годы. Это — традиция. А новое — это еще не значит лучшее.

Если раньше к индийской фармацевтике было скептическое отношение, то многолетнее применение лекарственных средств, произведенных в этой стране, доказало их качество и эффективность на деле.

Скажите, каких-либо новинок от индийских фармпроизводителей стоит ожидать?

Н. А.: У них пока не хватает средств на то, чтобы разрабатывать новые препараты. Это очень дорого. В Америке, чтобы разработать оригинальный препарат, довести его до рынка, начать развивать продажи, нужно затратить порядка миллиарда долларов. В Европе это несколько дешевле, но суммы все равно впечатляющие. Если новый препарат востребован рынком, эти затраты окупаются. Но этот процесс длится до тех пор, пока действует патент. Как только срок его действия заканчивается, на рынке появляются дженерики. Естественно, это очень помогает, потому что цены дженериков ниже, и это вызывает также снижение цен оригинальных препаратов.

Сегодня мы предлагаем на российский рынок в основном дженерики — проверенные, качественные, по разумным ценам.



**Мы — компания, стоящая на страже
здоровья и интересов больного.**

Как вы можете охарактеризовать ценовую политику вашей компании?

Н. А.: В компании существует та же схема работы, которая, наверное, применяется всеми фармдистрибьюторами: цена варьируется от условий контракта, потому что если вы посмотрите прайс-лист, то станет понятным, что многое зависит от того, когда вы вносите предоплату. Например, если сразу приезжаете и забираете заказ, то это самая низкая цена, если вы покупаете по факту — стоимость чуть повыше, если берете с отсрочкой платежа, то сумма зависит от длительности отсрочки.

Могли бы вы сформулировать основные принципы работы вашей компании?

Н. А.: Важно отвечать за свои слова и не обещать того, что мы сделать не можем. Общий принцип — безопасность пациента. Мы — компания, стоящая на страже здоровья и интересов больного.

Каковы дальнейшие планы развития вашей компании?

В планах интеграция с другими фармпроизводствами на взаимовыгодных условиях с делегированием полномочий.

Наши цели и задачи:

- ✓ Расширять виды деятельности компании и достигать поставленных результатов.
- ✓ Укреплять и развивать гармоничные деловые отношения с коллегами, партнерами в плодотворном взаимовыгодном сотрудничестве.
- ✓ Создать быстро развивающуюся дистрибьюторскую сеть по всей России в сотрудничестве с нашими дистрибьюторами в регионах.
- ✓ Создать централизованные и инновационные информационные системы.
- ✓ Запустить новые качественные и инновационные продукты на российском рынке.
- ✓ Удовлетворить запросы наших акционеров.
- ✓ Обеспечить наилучшую окупаемость инвестиций для наших акционеров и инвесторов.



ВАХНИНА Татьяна Алексеевна
Почетный Адвокат РФ
Патентный Поверенный РФ
и Евразийский Патентный Поверенный

ВАХНИНА.РФ

ФИРМА ПАТЕНТНЫХ ПОВЕРЕННЫХ «ВАХНИНА И ПАРТНЕРЫ»

**Зарегистрировать товарный знак может каждый.
Мы знаем, как его защитить!**

- ▶ Консультирование по вопросам защиты интеллектуальной собственности
- ▶ Регистрация и защита товарных знаков и изобретений в России, СНГ и за рубежом
- ▶ Защита ваших прав в суде
- ▶ Мониторинг товарных знаков для предотвращения появления сходных знаков конкурентов

«Вахнина и Партнеры», Фирма Патентных Поверенных. Россия, Москва, Преображенская пл., д.6, +7-495-231-4840, ip@vakhnina.ru

Членство в российских и международных организациях:



Международная общественная организация содействия деятельности патентных поверенных
ПАЛАТА ПАТЕНТНЫХ ПОВЕРЕННЫХ



INTA International
Trademark
Association



AIPPI



ECTA



MARQUES



Знак качества



▼ **Генеральный директор —
Андрей Степанович Попов.**
Родился в Волгограде в 1959 г.
Бывший кадровый военный.
С 1992 г. возглавляет компанию «Техноавиа».
Девиз компании определяет словами:
«Работа в радость».



ТЕХНОАВИА

Спецодежда для медиков: комфорт и элегантность

Спецодежда — не только необходимый атрибут медработника, но и важный элемент корпоративной культуры. Поэтому при выборе униформы для своего персонала руководству медицинских учреждений стоит обратить внимание и на фирменный стиль, и на удобство. Именно от качества всех составляющих костюма — халата, блузы, брюк, шапочки — будут зависеть внешний вид и комфорт сотрудников, что скажется на общем уровне работы каждого из них в частности и организации в целом.

Сегодня одним из ведущих производителей спецодежды в нашей стране является компания «Техноавиа», уже 25 лет поставляющая на рынок швейную продукцию высокого качества. С 2013 г. компания выпускает линейку спецодежды для медицинской отрасли MEDSUIT («Медсьют»). Коллекция отвечает всем современным требованиям и сочетает в себе такие критерии, как удобство, износостойкость, интересный дизайн.

Об особенностях производства медицинской спецодежды и о том, каким требованиям она должна соответствовать, рассказывает генеральный директор «Техноавиа» Андрей Степанович Попов.

Андрей Степанович, судя по названию предприятия, вы зарекомендовали себя как производители спецодежды для авиакомпаний. Как получилось, что организация наладила выпуск одежды для медицинских работников?

Действительно, название нашей компании — «Техновиа» — возникло неслучайно. Дело в том, что первыми нашими клиентами были авиационные предприятия. А разработку и производство медицинской одежды мы начали позже, и подтолкнуло нас к этому сотрудничество с аэропортами, где всегда есть медицинские пункты, врачи которых проводят осмотр летчиков перед вылетом. К тому же крупные структуры открывали больничные комплексы для своих сотрудников, и к нам стали поступать заказы на медицинскую спецодежду.

Современная тенденция — люди стали больше заботиться о своем здоровье, поэтому сегодня открывается много медицинских и оздоровительных центров, персоналу которых необходима соответствующая спецодежда. Так и родилась идея коллекции медицинской одежды. Любой медработник, особенно женщина, хочет выглядеть на работе модно, современно, элегантно, тем более что часто он непосредственно общается с пациентами, и его внешний вид играет немаловажную роль в настрое больного на выздоровление. Дизайнеры «Техновиа» учли это желание при создании серии одежды для медицинских работников MEDSUIT — серия отличается широкой цветовой гаммой, современным дизайном, эргономичностью изделий.

Другая проблема, которую мы успешно решили — создание удобной и функциональной одежды для сотрудников скорой медицинской помощи. Для них мы разработали серию спецодежды «СП». Конструкция изделий продумана с учетом особенностей работы специалистов (постоянная смена положения). Так,



Основная наша задача состоит в изготовлении максимально удобной, качественной и, что немаловажно, красивой одежды. Поэтому все материалы, конструктивные и технологические особенности наших изделий строго регламентированы в зависимости от их назначения.

например, двухзамковая молния позволяет расстегивать куртку как сверху, так и снизу, в положении сидя нижний замок куртки расстегивается и не повреждается, таким образом продлевается срок службы изделия. Локтевой шов позволяет легко сгибать руки. Широкий пояс на брюках обеспечивает комфорт и защищает спину от продувания, а вытачки в области колен позволяют легко сгибать ноги в сидячем положении. Удлиненная спинка жилета также защищает от ветра и холода. Зимняя и летняя одежда «СП» выполнены в едином стиле и цвете. Зимние модели изготавливаются из ветронепродуваемой водонепроницаемой ткани. Световозвращающие полосы на одежде позволяют видеть работника, оказывающего помощь на дороге, в ночное время.

Какие требования необходимо соблюдать при изготовлении одежды для медицинских работников?

На разработку каждой модели уходит много времени, это весьма трудоемкий процесс. Создание спецодежды отличается

от производства обычной одежды, поскольку изделия должны соответствовать определенным требованиям. Главное из них — это качество ткани, которое влияет на функциональность и защитные свойства продукции. Спецодежду необходимо изготавливать из материалов, способных защищать от неблагоприятных внешних воздействий во время работы.

В медицине высоки требования не только к качеству, но и к дизайну одежды. Каждую нашу модель, помимо функциональности, отличают современный дизайн и презентабельный внешний вид. Прошли те времена, когда сотрудники медучреждений носили лишь однотипные белые халаты. Сейчас медицинская одежда не обязательно должна быть белой. Цветовая гамма довольно широка — зеленый, голубой, розовый и др. цвета. Расширился и модельный ряд: помимо классического халата, медработники выбирают элегантные брючные костюмы, рубашки свободного кроя. Мы стараемся соответствовать их запросам и предлагаем различные сочетания брюк с блузками, жакетами, халатами, что и нашло отражение в нашей коллекции MEDSUIT.

Важно, чтобы во время работы врача ничто не отвлекало, а наоборот, одежда повышала бы настроение и ему, и пациентам.

Вопрос качества считается основным, когда речь заходит о медицинской одежде, а материалы, из которых ее изготавливают — краеугольный камень в производстве. С какими поставщиками вы сотрудничаете?

Мы сотрудничаем только с проверенными поставщиками, наши партнеры — мировые лидеры в производстве тканей и фурнитуры. Все ткани, поступающие на производство, проверяются



Знак качества

на специальных промерочно-разбраковочных столах, и только после этого поступают в работу.

Для производства одежды серии MEDSUIT используется малосминаемая, малоусадочная смесовая ткань с так называемой мягкой отделкой, придающей материалу шелковистость и вызывающей приятное ощущение у человека при контакте с его кожей. Уход за изделиями из этой ткани очень прост, загрязнения легко отстирываются при температуре 60 °С.

Когда мы выводим на рынок новое изделие, то перед началом серийного производства предоставляем одежду на опытную носку в различные медицинские учреждения, откуда получаем обратную связь — отзывы медработников, которые учитываем при доработке изделий.

Где производится спецодежда «Техноавиа»?

Наши производственные мощности включают 8 швейных и одну обувную фабрики. Ведь, помимо одежды, мы еще производим линейку защитной обуви. Основные фабрики по пошиву изделий находятся в Смоленской, Тульской, Рязанской и Липецкой областях.

В последнее время была проведена значительная модернизация — вся производственная база оснащена теперь самым современным оборудованием. Это положительно повлияло на производительность и качество изготовления спецодежды, а также помогло снизить расходы материалов. Все наши изделия отшиваются на японских машинках, которые дают шов высочайшего качества.

Основная наша задача состоит в изготовлении максимально удобной, качественной и, что немаловажно, красивой одежды. Поэтому все материалы, конструктивные и технологические особенности наших изделий строго регламентированы в зависимости от их назначения.

Для производства одежды серии MEDSUIT используется малосминаемая, малоусадочная смесовая ткань с так называемой мягкой отделкой, придающей материалу шелковистость и вызывающей приятное ощущение у человека при контакте с его кожей.

Важная составляющая успеха компании — ее сотрудники. Что отличает команду «Техноавиа»?

Помимо высокого профессионализма каждого сотрудника, всех нас объединяет та радость, которую мы испытываем в процессе работы. Однажды в книге Генри Форда я прочитал такую фразу: «Только довольный рабочий будет выпускать машину, которую будут покупать». Без любви к своему делу и самоотдачи невозможно добиться высокой производительности компании. Нам приятно осознавать, что наша работа помогает обеспечивать безопасность в различных отраслях.

В моей памяти навсегда останутся слова пожилого рабочего, которого я встретил, когда спускался в шахту. Он сказал, что в наших ботинках наконец-то понял, что такое удобная обувь для работы. Это признание обычного шахтера стало лучшим подтверждением значимости общего дела. Мы рады тому, что продукция компании «Техноавиа» помогает нашим клиен-



там работать с удовольствием и чувствовать себя комфортно. На сегодняшний день мы обеспечиваем спецодеждой более 40 тыс. заказчиков по всей России, и многие остаются с нами по сей день, оценив качество продукции и высокий уровень сервиса.

Каким вы видите развитие рынка спецодежды в целом и вашей компании в частности?

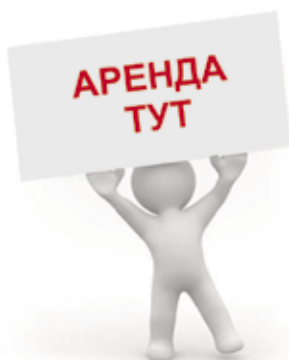
На прошедшем в ноябре 2016 г. очередном Всероссийском форуме легкой промышленности заместитель министра промышленности и торговли РФ В. Л. Евтухов отметил: «Легкая промышленность — одна из немногих отраслей промышленности, которая начала показывать рост. У нас по итогам вот уже десяти месяцев по швейному, текстильному производству 4,5% рост... А в производстве спецодежды — более 30% рост».

Сейчас, согласно статистике, примерно 30 млн россиян пользуются спецодеждой. Говоря о нас, отмечаю, что мы постоянно развиваемся, не ограничиваясь существующими комфортными условиями, и стремимся к новым целям. Самоотдача и усердная работа — вот наш принцип. Мы постоянно поднимаем для себя планку, что приводит к еще более глубокой и творческой проработке новых идей и их блестящему воплощению. Наша цель — предложить клиентам отличную продукцию и наилучший уровень обслуживания. Для нас важно, чтобы вы были довольны нашей работой.



«ЕДИНЫЙ ЦЕНТР АРЕНДЫ МЕДИЦИНСКОЙ ТЕХНИКИ» («ЕЦАМТ»)

“ЕЦАМТ”
позволяет существенно сократить затраты на приобретение,
хранение, обслуживание, ремонт и утилизацию оборудования



Что мы предлагаем:

1. Вы берете в аренду медицинское оборудование, пользуетесь им определенное время, а потом меняете на более функциональное и совершенное.
2. Вы предоставляете медперсоналу возможность поработать на нем в течение нескольких дней или недель и затем принять взвешенное решение о покупке или аренде.

Что вы получаете:

Оптимизацию затрат, активное освоение новых технологий и рациональное использование всех видов ресурсов!

Предложение по аренде действует на следующее оборудование:

- ✓ Транстелефонные цифровые 12-ти каналные ЭКГ производства «ТРЕДЕКС ТТ» РФ
- ✓ Компьютерные томографы 16-64 среза
- ✓ Рентгеновские комплексы 2, 3 рабочих места
- ✓ Оборудование для маммологического скрининга
- ✓ Ультразвуковое оборудование различных производителей
- ✓ Универсальные аппараты искусственной вентиляции легких
- ✓ Наркозно-дыхательные аппараты
- ✓ Реанимационные места для новорожденных
- ✓ Инкубаторы для новорожденных
- ✓ Мониторы пациента
- ✓ Плазменные стерилизаторы
- ✓ Кареты скорой медицинской помощи
- ✓ Стационарные и мобильные концентраторы для производства медицинского кислорода, вакуума, сжатого воздуха

РЕШЕНИЕ ВАШИХ ЗАДАЧ - НАША РАБОТА!

Ждем обращений в ЕЦАМЦ по адресу:
107113, РФ, г. Москва, ул. Лобачика, д. 15 (офис 1.)
Телефон : +7 495 130 01 63, +7 903 130 01 63.
www.rentamed.ru, e-mail: rentamedcenter@gmail.com

ГК «АМТ»



Российские инновации в области имплантируемых медицинских изделий

Группа компаний «АМТ» объединяет два производственных предприятия: ЗАО «Имплант МТ» и ЗАО «КИМПФ», а также их главного дистрибьютора — ООО «Ильком».

Оба ЗАО создавались и развиваются как инновационные структуры, которые разрабатывают и выпускают имплантируемые медицинские изделия из новых высокофункциональных материалов, востребованные в травматологии и ортопедии, кардио- и нейрохирургии, торакопластике и др. направлениях медицины. Разработки ведутся в тесном сотрудничестве с Московским авиационным институтом (национальным исследовательским университетом), Центральным научно-исследовательским институтом травматологии и ортопедии им. Н. Н. Приорова и ФГУП «ЦИТО». Высокое качество продукции ГК «АМТ» обеспечивает ее успешное применение в медицинских учреждениях более чем 20 регионов России, а также во многих клиниках СНГ, Европы и Юго-Восточной Азии.



МИХАИЛ ЮРЬЕВИЧ КОЛЛЕРОВ,
директор по новой технике
ЗАО «КИМПФ», д.т.н., профессор

Наш первый собеседник — директор по новой технике ЗАО «КИМПФ», доктор технических наук, профессор Михаил Юрьевич Коллеров.

Михаил Юрьевич, ваша компания работает с материалом, обладающим памятью формы. Какие возможности предоставляет использование изделий ЗАО «КИМПФ» современным медикам?

Мы занимаемся разработкой и производством уникальной продукции. Хотя материал, который при этом используется, известен еще с 60-х годов прошлого века, перспективы его применения для изготовления медицинских изделий очень велики.

Одна из наших новых разработок, которая сейчас проходит клинические испытания — динамический ап-

парат для исправления сколиотической деформации позвоночника. Специальные стержни из материала, обладающего памятью формы, крепятся к искривленному позвоночнику. Изначально они имеют правильный анатомический профиль. Перед установкой стержни охлаждают, в результате чего они становятся пластичными, а затем принимают форму той деформации, которую имеет позвоночник. После операции, нагреваясь до температуры тела, стержни начинают «вспоминать» свою изначальную, правильную форму, и тем самым проводят коррекцию позвоночника, оказывая на него постоянное, но в то же время деликатное, не травматическое воздействие. Сверхупругость стержней позволяет им исправлять очень значительные деформации, но при этом обеспечивать подвижность позвоночника. Для многих людей установка такого аппарата окажется наиболее эффективным путем лечения.

Отмечу, что в исследованиях нам помогло государство, финансируя эту раз-

Если материал известен давно, то в чем тогда новизна разработки?

В технологии, позволяющей обеспечить необходимые характеристики используемого материала — никелида титана. Он способен восстанавливать свою форму в температурном диапазоне от -100 до +100 °С. Но мы должны ориентироваться на температуру тела человека. Наши изделия не требуют значительного охлаждения перед операцией, а «вспоминают» свою первоначальную форму именно при температуре +36 °С. Как нам удалось добиться такой точности? А вот это — предмет нашего ноу-хау. Серийно производить такие изделия с четко заданными температурными характеристиками пока никто в мире не умеет.

Вы выпускаете еще какие-либо изделия, основанные на этих же принципах?

У нас 4 основных направления работы. Одно касается позвоночника. Это, помимо описанной разработки, всевозможные

Использование пластин из металла с эффектом памяти формы при хирургической коррекции деформации дает прекрасные результаты. Сегодня в России мы — единственные производители таких пластин.

работку в течение двух лет: она была включена в федеральную целевую программу Минпромторга. Надеемся зарегистрировать аппарат в этом году, чтобы уже со следующего года начать поставки в клиники.

фиксаторы, которые применяют при стандартных операциях, например, при грыжах межпозвонковых дисков.

Второй набор — фиксаторы для остеосинтеза. Их применяют, например, при различных переломах, для остеосин-

теза грудины после операций на сосудах сердца. Количество послеоперационных осложнений за счет их использования снизилось на порядок.

Третий набор — для транспедикулярной фиксации позвоночника, но уже при дегенеративных изменениях: грыжи дисков, стенозы и т.д. Применение наших изделий, которое позволяет избежать т.н. синдрома смежного сегмента, также оказалось очень эффективным.

Наконец, четвертое направление — это работы, связанные с исправлением воронкообразной деформации грудины. Больных с этой проблемой у нас достаточно много. Использование пластин из металла с эффектом памяти формы при хирургической коррекции деформации дает прекрасные результаты.

Сегодня в России мы — единственные производители таких пластин. Здесь особенно плодотворным было сотрудничество с врачами. Начинать работать в этом направлении с ЦИТО, потом подключился Институт хирургии им. А.В. Вишневского,

эндопротезов, где титановые сплавы не использует никто в мире. Конкретно это — узлы трения. В человеческом организме пару трения составляют хрящи, а в искусственных суставах их заменяют либо металл и полимер, либо керамическая пара, либо керамика и полимер. В качестве металлического компонента применяют в основном нержавеющую сталь либо сплавы на основе кобальта.

Но вы работаете с титаном. Почему?

Прежде всего потому, что титан с точки зрения биологической совместимости с тканями организма — оптимальный материал. Однако для его широкого использования в данной области существовало препятствие: титан очень плохо работает в условиях трения. Поэтому его не применяли в конструкциях, где есть подвижные соединения. Нам удалось разработать комплексную технологию, с помощью которой мы «научили» титан работать в условиях трения. Нигде в мире такой способ — термоводородная обработка



АНДРЕЙ МИХАЙЛОВИЧ МАМОНОВ,
вице-президент ЗАО «Имплант МТ»,
д.т.н., профессор

ответствует идеологии импортозамещения. Сегодня примерно 90–95% российского рынка эндопротезов тазобедренного и коленного суставов — зарубежные изделия. Думаю, что за несколько лет долю российских эндопротезов на нашем рынке реально увеличить вдвое, и здесь многое зависит от политики государства в этом вопросе.

Но сегодня все более востребованными становятся конструкции суставов, изготовленные из керамики...

Керамика используется достаточно широко, она действительно обладает очень хорошими эксплуатационными характеристиками. Но у нее есть и недостатки. Самый существенный — ее хрупкость. Существуют риски растрескивания керамики уже в ходе операции и особенно при возникновении нештатных, но не таких уж редких в жизни ситуаций: например, при неловком падении человека с таким суставом. Еще один немаловажный момент — цена таких эндопротезов. Она очень высока.

А у ваших изделий?

Гораздо ниже. Мы вообще стараемся проводить ценовую политику, при которой стоимость нашей продукции была бы ниже, чем у конкурентов. Например, изготавливаем сложные эндопротезы для онкологических больных, когда в результате костной саркомы есть необходимость заменить не только сустав, но и часть кости. Наши конструкции примерно в два раза дешевле зарубежных аналогов, но по качеству как минимум не хуже.

Конечно, решениями, о которых мы рассказали, не исчерпывается наш потенциал. Планов у нас немало. Надеюсь, что, работая в тесном контакте с российскими медиками, нам удастся претворить их в жизнь.

Мы видели результаты нескольких ревизионных операций, когда протез по разным причинам извлекался из организма пациента, и при этом износа пары трения не наблюдалось ни разу.

медицинские подразделения ОАО «РЖД». Хотя порой взаимодействие с врачами протекает нелегко, поскольку инженеры и медики смотрят на одну и ту же проблему по-разному, но в данном случае нам достаточно быстро удалось найти общий язык. В результате была разработана принципиально новая технология — результативная и в то же время щадящая, которой сейчас заинтересовались и за рубежом.

На каждом из названных направлений нашей работы речь идет о реальных процессах импортозамещения, уникальных отечественных разработках, ни в чем не уступающих зарубежным. И они успешно используются на практике.

Инновационная направленность в полной мере присуща и разработкам другой компании, входящей в состав ГК «АМТ».

О них рассказывает вице-президент ЗАО «Имплант МТ», доктор технических наук Андрей Михайлович Мамонов.

Предприятие разрабатывает и производит эндопротезы крупных суставов. В качестве материалов для металлических компонентов эндопротезов используются титан и конструкционные титановые сплавы. Речь идет о таких компонентах

и низкотемпературное ионно-вакуумное азотирование — не применяется. Технологии азотирования известны, но мы внесли в процесс одно принципиальное изменение, которое и позволяет получить нужные свойства материала.

Надо отметить, что проблема устойчивости титана к трению — не единственная, которую нам удалось решить. Для лучшего сращения с костью на некоторые компоненты эндопротезов, например, титановую чашку, напыляется пористое покрытие. Но существовала проблема отслаивания этого покрытия от самой чашки. Водородная технология обработки титановых сплавов, еще одно наше ноу-хау, позволила предотвратить отслаивание.

Насколько широкое применение имеют эндопротезы из титана?

Точную цифру назвать затрудняюсь, но речь идет о 8–10 тыс. операций по установке таких протезов, сделанных в России. Мы видели результаты нескольких ревизионных операций, когда протез по разным причинам извлекался из организма пациента, и при этом износа пары трения не наблюдалось ни разу.

В год компания изготавливает примерно 700–900 протезов. Надеемся, что сейчас удастся нарастить эти объемы. Тем более что наша работа полностью со-

Медицинская одежда из нетканых материалов по мировым стандартам

Не случайно на протяжении многих лет с группой компаний «ТД АгатМед» сотрудничают самые крупные и известные российские клиники, ведь эта компания — один из ведущих российских производителей одноразовой медицинской одежды и белья из нетканых материалов. Нужны операционные комплекты для проведения ангиографии либо одноразовые комплекты, учитывающие особенности операции по эндопротезированию? А может, медицинский центр ищет качественные перевязочные материалы, маски, бахилы? Практически все, кто обращаются в «АгатМед» с этими и многими другими запросами, становятся постоянными клиентами компании, а высокое качество ее продукции хорошо известно. При этом стоимость медицинских принадлежностей отечественного производителя на порядок ниже импортных аналогов. О том, что позволяет компании сегодня с оптимизмом смотреть в будущее, рассказала ее основатель Алевтина Кузьминична Горбик (Шарапова).



Генеральный директор — Алевтина Кузьминична Горбик (Шарапова).

За 19 лет сумела превратить маленькую фирму в динамично развивающуюся группу торговых и производственных компаний. В коллегах и деловых партнерах уважает профессионализм, порядочность и целеустремленность. Важным качеством руководителя считает способность ценить сотрудников. «Чем больше они чувствуют мою заботу, тем лучше работают», — говорит Алевтина Кузьминична, называя сплоченный коллектив компании одним из своих главных достижений в бизнесе.

Алевтина Кузьминична, что нового происходит на вашей производственной площадке и в самой компании?

Закупили вакуумное оборудование, которое позволило нам практически до-

вести производственный цикл до полной автоматизации. Что касается развития фирмы, то недавно наш офис переехал на новое место. Мы расширили штат и, соответственно, потребовалась большая площадь. К тому же давно хотелось переехать на удобно расположенную для всех наших сотрудников площадку. Технопарк «Нагатино» соответствует всем пожеланиям. То, что компания «АгатМед» стала резидентом этого парка, можно расценить как очередное достижение — мы получили определенные льготы.

История компании «АгатМед» — пример успешного развития высокотехнологичного российского бизнеса с нуля. В чем заключается секрет успеха вашего предприятия?

На первом этапе я пошла самым сложным путем, но он оказался наиболее продуктивным. Мы постоянно консультировались с хирургами, терапевтами, акушерами, ортопедами и другими врачами по поводу того, в какой продукции они нуждаются, и фактически занимались производством под заказ. Этот опыт позволил разобраться в потребностях клиники разного профиля и затем предложить оптимально подходящую им продукцию уже в больших объемах. Теперь наши комплекты и сопутствующие товары начали активно закупать коммерческие клиники. Что доказывает: наша продукция удобна для всех медицинских учреждений.

Кроме того, с самого начала истории компании главным ее приоритетом было качество. При этом, если, например, чехол нашего производства для микроскопа стоит 750 руб., то аналогичный западный обойдется в 5 тыс. руб.

Получается, что вы уже давно занимаетесь тем, к чему власти призывают российский бизнес, — эффективным импортозамещением. Но наверняка при этом вы сталкиваетесь с какими-либо сложностями в работе?

Действительно, наш бизнес развивается довольно успешно. Однако не могу не отметить, что в последние годы, как и у многих, у нас возникли трудности, связанные, прежде всего, с падением уровня платежеспособности клиентов. Стоит упомянуть и возрастание административной и налоговой нагрузки на бизнес. Все это приводит к тому, что даже уверенно чувствующим себя предприятиям непросто оставаться прибыльными. А значит, им все сложнее инвестировать в собственное развитие, что в целом не способствует развитию экономики страны.

Тем не менее вы не пессимистичны и даже строите планы по выходу на зарубежный рынок?

Да, это так. Я с самого начала была уверена в успехе компании «АгатМед». Если бы не мой позитивный взгляд на перспективы нашего бизнеса, то вряд ли компании удалось бы прийти к такому результату, который мы имеем сейчас. Я не сомневаюсь в том, что мы делаем нужное и полезное дело для заказчиков и в конечном итоге для страны. Именно эта убежденность позволяет строить большие планы по развитию компании на будущее. Надеемся, что в перспективе наша продукция сможет выйти на зарубежные рынки. Такие планы мы строим, потому что ее качество соответствует мировым стандартам.

ДИАКОМС

+ ДИАКОМС
МЕДИЦИНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Медицинское оборудование высокого качества

Отечественный рынок медицинского оборудования пребывает в состоянии стагнации, главной причиной которой является сокращение государственных расходов на здравоохранение. Доля импорта на этом рынке продолжает оставаться довольно существенной. Однако падение курса рубля по отношению к ряду основных иностранных валют дает возможность российским производителям увеличить свою долю на рынке. Об одной из отечественных компаний, готовой потеснить зарубежную продукцию, мы поговорили с ее генеральным директором — Исаем Львовичем Сигаловым.



ИСАЙ ЛЬВОВИЧ СИГАЛОВ,
генеральный директор

Исай Львович, сегодня «Диакомс» — известная компания, выпускающая широкий спектр медицинского оборудования. А с чего и как все начиналось?

История компании ведется с конца 80-х годов, когда в Московском научно-исследовательском институте приборной автоматики, где я тогда работал начальником системной лаборатории, решили удовлетворить потребность медицинских учреждений в качественном оборудовании. Меня попросили оказать помощь в организации производства, я собрал команду конструкторов, и мы занялись разработкой медицинской мебели и оборудования. В самом начале выпускалось лишь несколько видов кроватей, но постепенно ассортимент расширялся, и сейчас он насчитывает более 80 наименований.

Какое оборудование предлагает ваша компания в настоящее время?

В ряду наших изделий — массажные комплекты, ширмы, шкафы, ростомеры, внутри- и межкорпусные тележки, массажные, гинекологические и донорские кресла, банкетки, многофункциональные кровати.

Продукция компании «Диакомс» пользуется большим спросом уже более 25 лет. В чем секрет успеха?

При создании компании была определена целевая направленность ее деятельности — производство изделий с хорошим качеством. И в течение всех этих лет мы ни разу не отошли от данной установки. При производстве всей нашей продукции используются только качественные материалы и сырье. Мы постоянно ведем работу по совершенствованию технологических процессов, регулярно осуществляем модернизацию производственного оборудования, используем современные системы управления качеством продукции.

Для рынка медицинского оборудования характерен высокий уровень конкуренции. Как вам удается стабильно занимать на нем одну из лидирующих позиций?

На рынке медоборудования много дешевой некачественной продукции, есть высококачественные дорогие изделия европейского производства. Наше оборудование находится посередине и пользуется большим спросом благодаря оптимальному соотношению между ценой и качеством. Мы выпускаем добротную продукцию, которая не может стоить дешево, но все же цена ее не запредельна, а вполне приемлема: мы делаем все возможное, чтобы снизить производственные издержки. А если сравнивать изделия «Диакомс» с европейскими аналогами, то стоимость нашего оборудования в несколько раз ниже, при том, что по качеству и дизайну оно вполне конкурентно.

Обладает ли ваша продукция еще какими-либо особенностями помимо упомянутых качества и цены?

В нашем производстве довольно высокая доля ручного труда. Многие могут назвать это недостатком, но мы видим в этом преимущество. Оно заключается в том, что мы, выпуская серийную продукцию, можем по желанию заказчика быстро

изготовить оборудование в нестандартном исполнении.

Чем еще вы привлекательны для клиентов?

Главное — это то, что компания «Диакомс» гарантирует высокое качество своей продукции, может принять заказ на изготовление нестандартного оборудования и предлагает выгодные цены. Но с нами удобно сотрудничать еще и потому, что мы подробно консультируем по заказанным у нас изделиям, оказываем поддержку в продвижении нашей продукции, выполняем гарантийное и постгарантийное обслуживание оборудования. Кроме того, мы можем выполнить заказ любого объема и доставить товар в любую точку России.

География деятельности вашей компании ограничивается территорией РФ?

Основные покупатели нашей продукции — российские организации. Но мы также готовы работать с заказчиками из любых других государств. Сейчас, например, активно сотрудничаем с рядом предприятий из Казахстана и Белоруссии.

Как повлияла сложная экономическая обстановка последних двух лет на деятельность вашей компании?

Негативно, поскольку у заказывающих организаций сократились финансовые возможности, а у нас, соответственно, снизился объем производства. Но мы продолжаем работать — ведь потребность в качественном медоборудовании все равно существует и никогда не исчезнет, а все кризисы рано или поздно заканчиваются. И мы не просто работаем, но и строим планы на будущее.

Что именно планируете?

Переехать в новое здание, дополнить парк производственного оборудования несколькими современными станками и расширить ассортимент товаров.

Медицинский инструмент из Германии: гарантированное качество

Компания EuroMedTechnology поставляет на российский рынок широкий ассортимент медицинских хирургических инструментов, хирургических наборов, контейнеров для стерилизации для общей хирургии, гинекологии, акушерства, урологии, нейрохирургии, травматологии, ортопедии, проктологии, пластической хирургии. При этом, как подчеркивает коммерческий директор компании Дмитрий Игоревич Рыжиков, EuroMedTechnology предлагает своим дистрибьютерам максимально эффективную систему сотрудничества.



ДМИТРИЙ ИГОРЕВИЧ РЫЖИКОВ,
коммерческий директор

Дмитрий Игоревич, расскажите об истории создания вашей компании.

Компания была создана в 2013 г. К тому моменту все ее основатели уже имели опыт работы по поставкам медицинских инструментов, хорошо ориентировались на этом рынке. Мы видели проблематику отрасли, прекрасно понимали, что медицинские инструменты хорошего европейского качества востребованы нашими ЛПУ.

За прошедшие годы мы многого добились. На сегодняшний день компания располагает самой широкой инструментальной линейкой для того, чтобы удовлетворять запросы любых клиентов. Мы заинтересованы только в длительных партнерских отношениях. Наши постоянные партнеры — свыше 250 компаний по всей России и СНГ.

Устойчивая система работы, хорошее качество по приемлемой цене, индивиду-

альный подход к каждому клиенту, высокий уровень оперативного обслуживания и открытость — вот основные принципы нашей работы.

Вы поставляете на российский рынок в первую очередь продукцию немецкой компании NOPA instruments.

Сегодня на отечественном рынке медицинского инструмента присутствуют производители из США, Англии, Германии, Венгрии, Пакистана и России. Самое высокое качество — у немецких производителей. Тот инструмент, который мы поставляем на российский рынок, производится в г. Туттлинген. Там уже около 150-ти лет сконцентрированы предприятия, на которых изготавливают медицинскую технику и инструменты. Этот город можно с полным правом считать мировым центром в производстве такой продукции, там накоплены многолетние традиции, собраны лучшие специалисты, которые вручную изготавливают прекрасный медицинский инструмент. Они обеспечивают лучшее в мире качество.

Немецкого производителя мы выбрали еще и потому, что для нас важно, чтобы государственные контракты исполнялись качественно и в срок. У предприятия всегда значительные складские запасы, работа там прекрасно организована, компания имеет мировую репутацию надежного поставщика. Плюс к этому у NOPA instruments — широкий ассортимент выпускаемой продукции, оптимальное соотношение цена-качество.

На вашем сайте декларируется, что вы предлагаете клиентам эффективную систему взаимодействия.

Что конкретно под этим подразумеваете?

Основная миссия нашей компании — повышение качества услуг, предоставляемых ЛПУ. При этом сами мы в конкурсах не участвуем — это задача наших дистрибьютеров. Через них мы сегодня присутствуем практически в каждом регионе.

Нужно понимать, что рынок медицинских инструментов сам по себе очень сложный. Ассортимент медицинских инструментов включает порядка 17 тыс. позиций. Дилетантам здесь не место, они просто не смогут выполнить контрактные условия. При подготовке конкурса представители ЛПУ готовят техническое задание. Наши партнеры — дистрибьютерские компании, без качественной консультации просто не в состоянии досконально разобраться в предъявляемых требованиях. Они, как правило, занимаются не только медицинскими инструментами, но и поставками другой продукции, зарекомендовали себя как надежные поставщики практически всего необходимого для лечебных учреждений, с которыми давно сотрудничают. Но специалистами, очень хорошо разбирающимися именно в вопросах медицинского инструмента, они, как правило, не располагают. Мы же в данной области — профессионалы. Поэтому при нашей поддержке дистрибьютеры могут уверенно выходить на аукционы. У нас разработаны очень четкие внутренние регламенты работы по сопровождению наших партнеров. По сравнению с конкурентами мы действительно предлагаем партнерам эффективные для них условия сотрудничества. Благодаря этому исключены ошибки при заключении контрактов наших партнеров с больни-

цами. Наше коммерческое предложение всегда соответствует техническому заданию. Весьма важно при этом, что своим дистрибьютерам мы предоставляем услуги личного менеджмента. Конкуренты стараются привлечь партнеров низкой ценой продукции или оперативными сроками поставок. Мы можем посоревноваться с ними и в этом, но главное наше конкурентное преимущество — комплексность. Речь идет об оптимальном соотношении цены и качества услуг, поставляемого инструмента, оперативном реагировании на запрос заказчика.

Мы работаем над уменьшением сроков поставок. Они в нашем сегменте рынка — не менее 3-х месяцев. Мы, как постоянные партнеры NOPA instruments, стараемся минимизировать эти сроки. В прошлом году удалось уменьшить время изготовления и поставки инструмента до 2 месяцев. Это очень важно.

Когда дистрибьютер при нашей поддержке добавляет в свой портфель продукцию, которую мы поставляем, задачей становится сделать так, чтобы эта продукция была и самой выгодной, и самой интересной, актуальной для конечного потребителя. И это удается.

Спрос на поставляемый вами инструмент высокий?

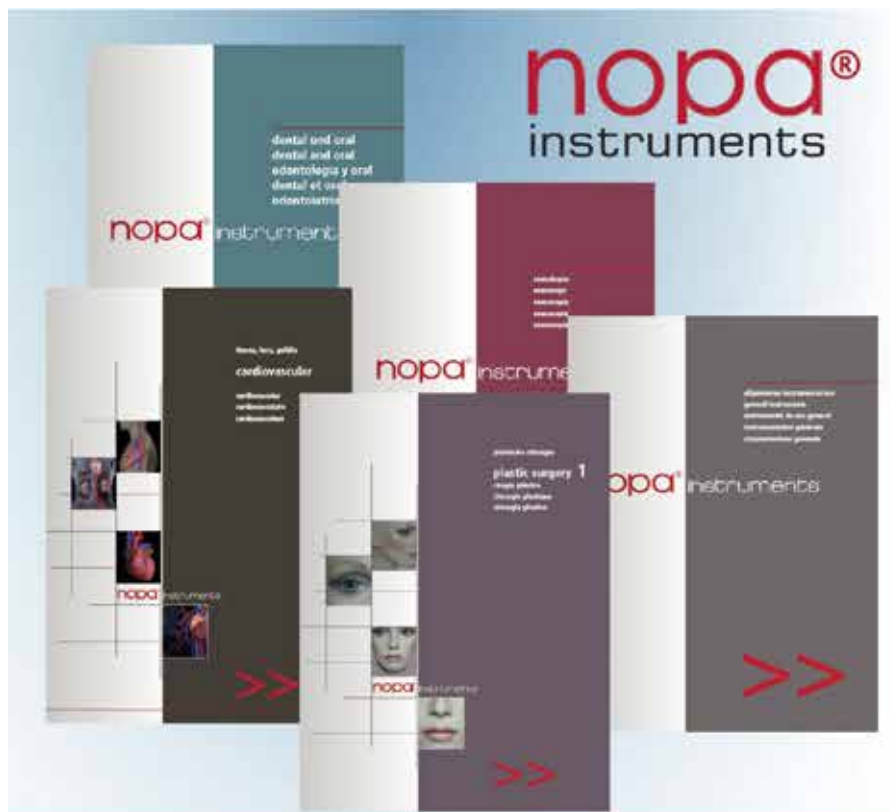
Потребность в нем очень большая. К сожалению, во многих медицинских учреждениях врачи используют инструмент, который был поставлен еще в 80-х годах прошлого века. Проблема, конечно, в финансировании здравоохранения. Думаю, нигде в России вы не найдете практикующего хирурга, который полностью удовлетворен тем набором инструментов, которым ему приходится работать.

Каковы пути дальнейшего развития вашей компании?

Мы сейчас в основном поставляем инструменты для открытой хирургии, но уже заключен контракт на поставки электрохирургического инструмента, ведем переговоры касательно инструмента для минимально инвазивной хирургии, эндоскопии...

Речь идет о расширении ассортимента?

Да, 17 тысяч позиций — это только по открытой хирургии. Но есть еще специализированный инструмент — для операций в травматологии, офтальмологии, эндоскопии. Мы сейчас расширяем предложение и на этих направлениях. Причем производители этого инструмента — тоже из Туттлингена. Поставка продукции лишь высочайшего качества была и остается нашим основным принципом.



ХИРУРГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ



EuroMed Technology

- ОБЩАЯ ХИРУРГИЯ**
- ТРАВМАТОЛОГИЯ**
- ОФТАЛЬМОЛОГИЯ**
- СОСУДИСТАЯ ХИРУРГИЯ**
- ГИНЕКОЛОГИЯ**
- ПЛАСТИЧЕСКАЯ ХИРУРГИЯ**
- НЕЙРОХИРУРГИЯ**
- СТОМАТОЛОГИЯ**
- КОНТЕЙНЕРЫ**
- УРОЛОГИЯ**



✉ info@emt-g.ru

www.emt-g.ru



8/495/255-29-03

ФАРМАЦЕВТЫ, ПРОВИЗОРЫ И ВРАЧИ!



ТОРЖЕСТВЕННАЯ ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ
РОССИЙСКОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ МЕДИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРЕМИИ

“ЗОЛОТАЯ СТУПКА”

СОСТОИТСЯ 16 НОЯБРЯ 2016 Г.
В РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ “ГОЛДЕН ПАЛАС”

г. Москва, 3-я улица Ямского Поля, 15

НАЧАЛО В 17-00

АМИ РОССИЙСКОЕ
ИНФОРМАЦИОННОЕ
АГЕНСТВО



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
СПОНСОР

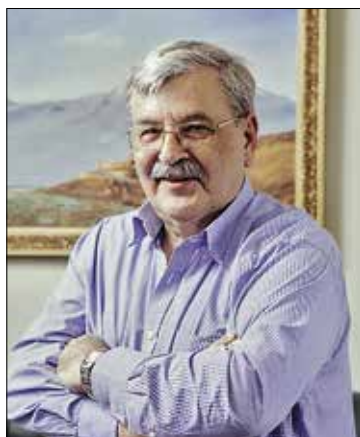


АРГУМЕНТЫ И ФАКТЫ ИФ ЗДОРОВЬЕ

Российская Фармацевтика
Эффективность, Безопасность, Качество

Автоматизация фармацевтического рынка: от системы «Кросс-Маркет» до Единого информационного пространства

Михаил Леонардович Гроц, генеральный директор ООО «Инфодром Медиа», — человек инженерного стратегического мышления. «Когда я делаю что-то новое, — говорит он, — то оцениваю в первую очередь перспективу, потому что бизнес, который ты создаешь, должен быть полезен обществу и давать доход на развитие и расширение». Неудивительно, что, выпустив на рынок систему интегрального заказа для автоматизации закупочной деятельности аптек «Кросс-Маркет», Михаил пошел еще дальше и разработал концепцию Единого информационного пространства (ЕИП), призванную решить многие проблемы и тем самым повысить эффективность работы всех звеньев фармацевтического сегмента России. О том, как это действует на практике, Михаил рассказал в интервью.



Михаил Леонардович, вы уже однажды поведали на страницах нашего издания о преимуществах программных продуктов для фармбизнеса «Кросс-Маркет» и «Кросс-Аптека». Как обстоят дела по их установке сейчас?

Идет непрерывная работа над усовершенствованием системы «Кросс-Маркет», которую мы уже рассматриваем гораздо шире, чем она была задумана изначально. Если раньше система была нацелена на передачу прайс-листов, то сейчас это уже прототип биржевой площадки. Другая разработка — система комплексной автоматизации аптечного учреждения (сети аптек) «Кросс-Аптека», также развивается, ей уже воспользовались три крупные аптечные сети со множеством региональных точек. Я знаю, что желающих воспользоваться нашими программными продуктами гораздо больше, но им мешает желание сэкономить на автоматизации и действовать по старинке, без применения современных удобных программ. При этом собственники подобных структур порой удивляются, насколько значительными оказываются их потери, которые могли бы обернуться прибылью. «Кросс-Аптека» на 40% повышает эффективность аптечного бизнеса.

За счет чего это происходит?

Те процессы, которые ведет сейчас сама аптека, уходят на аутсорсинг. Приведу конкретный пример. Я недавно встречался с представителями компании «Неофарм», которая вкладывает немало средств в разработку собственных программ автоматизации. Я спросил: «А что вы придумали такого, чего нет в нашей программе?» То есть предложил сравнить результаты, а потом — стоимость вложений и покупки готового продукта. А главное, что все уже признали необходимость автоматизации, но многие хотят изобрести в этой сфере свой велосипед. При этом делятся своими наработками с другими участниками рынка они не собираются. Продукты «Инфодрома» предназначены для всего бизнес-общества, и в них вложено много исследовательской работы.

Но эти продукты отнюдь не дешевы... Сможет ли небольшая аптечная сеть позволить себе установить программные решения, которые вы предлагаете?

Безусловно. Цена автоматизации одной аптеки с хорошей номенклатурой — от 5 тыс. евро. Если это сеть, куда входят порядка 400 таких точек, то владелец получает скидку масштабирования. В рамках этой скидки цена может быть снижена на 40–50%. Можно предусмотреть и дополнительные региональные скидки, поскольку ясно, что на периферии уровень цен отличается от мегаполисов. Если владельцы сетей согласны работать на наших закупочных площадках, то мы опять даем скидки. И так далее, пока не достигнем минимума — 1 тыс. евро за аптеку. И тут владелец может спросить, нельзя ли еще как-то снизить цену. Представьте, ответ будет положительным — если руководитель готов вступить в корпорацию в рамках развития ЕИП. Я предлагаю приобрести акции по цене 1 евро и получить еще одну скидку

на автоматизацию, равную 60%. Причем эти акции растут в цене, их можно затем продавать и таким образом зарабатывать еще, становится полноценным игроком рынка, как это практикуется на Западе.

То есть в этом заключается концепция Единого информационного пространства?

Нет, это — один из механизмов его работы. А в основе должна быть живая база данных, причем на отечественной платформе, моментально обновляемая в процессе деятельности. У нас как раз разработана и сейчас проходит тестирования СУБД «Медуза» — аналог американского решения Oracle, но заточенная под управление аптечными сетями.

Что касается юридических оснований, то в 2012 г. для реализации проекта ЕИП учреждено ПАО Infodrom PLC. Мы предлагаем всем заинтересованным участникам фармацевтической индустрии стать акционерами этой площадки. В этом проекте могут участвовать производители, дистрибьюторы, банки, страховые компании. У каждого участника этих взаимоотношений на рынке есть свои проблемы. А корпорация могла бы их системно формулировать и, объединяя интересы всех, предлагать грамотные решения. Это будет Аналитический клуб, предлагающий принципиально новые отношения, где монетизация происходит за счет вложения нематериальных активов всех участников, а их уже немало: 70 топ-менеджеров рынка. Рассматривают возможность участия юриста: «Профитмед», «Пульс», «Катрен», «Арал Плюс» и др. Главное, что даже конкурирующие между собой компании смогут интегрировать свои разработки в ЕИП ради решения общих проблем: отказов в поставках, огромных затрат времени на заказ и т.п. Сейчас это кажется чем-то далеким, но на самом деле рынок созрел для трансформации в новую форму.

ИНТЭГО-БИОЛОГИСТИК



Термолабильные препараты: перевозки по новым стандартам качества

Медицинские препараты — лекарственные средства, вакцины, реагенты, биоматериалы, а также оборудование следует не только правильно хранить, но и транспортировать со строгим соблюдением температурных режимов. Именно такой профессиональной доставкой медицинских грузов по всей территории РФ занимается ООО «ИНТЭГО-АЛЬЯНС» (бренд «ИНТЭГО-Биологистик»). О деятельности компании мы уже рассказывали на страницах нашего журнала, а сегодня генеральный директор предприятия — Юлия Сергеевна Лыгина, объясняет, по какой причине производителям и дистрибьюторам медицинской продукции следует обращаться за подобными услугами к специализированным медицинским провайдерам, а не к стандартным многопрофильным перевозчикам.



ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА ЛЫГИНА,
генеральный директор

Юлия Сергеевна, какие изменения произошли в законодательстве, и что означают нововведения для компаний, причастных к медицине и фармакологии?

Согласно Федеральному закону от 22 декабря 2014 г. №429-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об обращении лекарственных средств», вступившем в силу с 1 июля 2015 г., федеральные органы исполнительной власти наделяются дополнительными полномочиями по установлению порядка осуществления государственного контроля качества лекарственных средств и по утверждению правил надлежащих практик

(лабораторной практики, клинической практики, практики хранения и транспортировки лекарственных препаратов, практики реализации лекарственных препаратов для медицинского применения, аптечной практики). Изменились и «Условия транспортирования и хранения иммунобиологических лекарственных препаратов» в связи с выходом постановления главного санитарного врача РФ №19 от 17.02.2016 г. В связи с этим ужесточились требования, предъявляемые к условиям перевозки — и мы, как транспортная структура, специализирующаяся на доставке фармацевтических препаратов и изделий медицинского назначения, меняем оборудование, установленное на ТС, технологии и внутренние процедуры для того, чтобы соответствовать новым стандартам.

водстве, но и гарантировать его при хранении и многократных транспортировках по цепи дистрибьюторов до аптеки или лечебного учреждения, конечного потребителя (пациента).

Безусловно, производитель как никто должен быть заинтересован в соблюдении надлежащих условий на всех этапах перемещения товара и главное — мог бы эти условия проконтролировать.

Ужесточение требований к перевозкам не застало вас врасплох. Однако не станет ли оно поводом повысить расценки, поскольку, как вы утверждали в прошлом интервью, прямых конкурентов, способных предоставить весь спектр услуг медицинской логистики, у вас практически нет?

Производитель как никто должен быть заинтересован в соблюдении надлежащих условий на всех этапах перемещения товара и главное — мог бы эти условия проконтролировать.

При этом, как социально ответственная компания, как ранее, так и сейчас стремимся донести до всех участников поставки, от производителя до аптечного сектора, что качество этой продукции напрямую влияет на здоровье и жизнь человека. Важно понимать, что необходимо не только достичь качества при произ-

В стране сейчас сложная экономическая ситуация, и мы, заботясь о клиентах, стараемся держать цены на прежнем уровне и не отказываться при этом от своего развития, продолжая совершенствовать качество предоставляемых услуг. Это возможно благодаря тому, что сейчас группой компаний, куда входит наше

предприятие, принято решение сконцентрироваться на главном — медицинской логистике, представленной под брендом «ИНТЭГО–Биологистик». Нам предоставлены все необходимые ресурсы: кадровые, финансовые, управленческие.

Каковы способы привлечения новых клиентов?

На различных специализированных форумах и конференциях, где мы участвуем, рассказываем о своих технологиях и возможностях. Каких-то «холодных» звонков потенциальным клиентам не делаем, стараясь привлечь и удержать заказчиков сервисом.

Кроме того, в политике компании предусмотрена возможность разработки отдельных тарифов для партнера при необходимости. Например, за последние полтора года у нас расширился аптечный сектор — ежедневно доставляем для четырех дистрибьюторов продукцию по аптечным сетям Москвы и Московской области, а это более тысячи аптек. Для этого проекта был разработан специальный тариф, который мы теперь можем масштабировать и с успехом это делаем.

Отдельный тариф сейчас в разработке и для нового проекта, связанного с обслуживанием сети региональных аптек. Мы открыты и готовы рассмотреть самые разные предложения.

В своей работе стараемся уйти от временной оплаты или учета километража при расчетах, работая по ставкам. Обычно оговариваем место и время доставки, прибытия на погрузку/выгрузку, требования, предъявляемые к температурному режиму. Время, которое водитель провел, допустим, в пробках, клиент не оплачивает. Единственное, за что с заказчика может взиматься дополнительная плата — за простой транспорта на погрузке и выгрузке при условии своевременного информирования клиента, конечно же.

Вы говорили преимущественно о сотрудничестве с аптечными сетями. Есть ли другие новые направления, где ваши услуги не менее востребованы?

Это клиничко-диагностические лаборатории, для которых мы транспортируем биологический материал человека для проведения дальнейших тестов. Доставляем продукцию для косметологии — например, препараты клинической косметологии, в том числе содержащие ботулотоксины, которые требуют соблюдения температурного режима в жестко заданном диапазоне.

В процессе разработки — проект по оснащению автомобилей системами контроля влажности в связи с заказом на транспортировку медицинских изде-

лий для проведения хирургического вмешательства на сердце человека, требующих определенного уровня влажности. Для нас это — новое направление.

Выполняем заказы на доставку биологического материала в крио-режиме для ЭКО клиник. Взяв на себя полный спектр обеспечения данной логистической цепи, мы сократили затраты на доставку этих клиник в два раза. А это в конечном итоге положительно отразится на пациентах, обращающихся за процедурой ЭКО.

Что касается общей тенденции, то в свете новых требований к транспортировке медицинских изделий и фармацевтической продукции меняются и требования к хранению медицинской техники. Мы имеем возможность предоставлять и такие услуги: хранить оборудование с соблюдением температурного режима на складах класса «А».

Мы регулярно проходим аудиты поставщика, инициируемые нашими клиентами. За разработкой и поддержанием стандартов качества следит и наш штатный специалист по качеству.

Как я понимаю, ваша сильная сторона — качество предоставляемых услуг.

Действительно, для нас это — приоритет. Надлежащий уровень регулярно контролируют заказчики. Мы регулярно проходим аудиты поставщика, инициируемые нашими клиентами. За разработкой и поддержанием стандартов качества следит и наш штатный специалист по качеству.

Как, при отсутствии собственного автопарка, вы отслеживаете соответствие стандарту перевозок, исправность работы оборудования?

Работаем только с постоянными проверенными перевозчиками — собственниками автотранспорта, и тщательно следим за оснащением машин, соблюдением температурного режима и пр. Проводим систематическую валидацию оборудования. Перед заключением договора перевозчик проходит тщательную проверку службы безопасности и одобрение страховой компании, обучение в соответствии с нашими СОП (стандартными операционными процедурами). Автомобили, не имеющие встроенных регистраторов температуры, доукомплектовываются нашими силами.

Маршрут каждого нового проекта вначале апробируют опытные водители, профессионализм которых не под- лежит сомнению.

Учитывая размеры нашей страны, не все можно доставить специально оснащённым автомобилем. Как происходит контроль авиа- и мультимодальных перевозок?

Мы имеем региональную сеть представительств, позволяющую поддерживать полный цикл управления холодовой цепью. Каждый региональный представитель обладает всеми необходимыми знаниями и навыками для работы с термочувствительными медицинскими грузами. Он знает, что необходимо предпринять для сохранения груза, если время доставки увеличивается. Специалист в нашей головной структуре координирует этапы доставки, где не участвует специальный автомобильный транспорт. Термоконтейнеры, в которых при такой доставке размещают груз, оснащены логгерами — портативными регистраторами температуры, все данные можно вывести на экран

компьютера и сформировать подробный отчет.

Занимаемся мы и транспортировкой при сверхнизких температурах: -70 °C (сухой лед) и -180-200 °C (жидкий азот — в сосуде Дьюара). Подобная форма квалифицируется как опасный груз, но наши сотрудники обладают достаточной компетенцией для оперативного реагирования на все вопросы, связанные с такой доставкой.

При всей вашей разносторонности риску спросить о дальнейших планах...

Получить сертификат ISO 9001:2015, затем — международный стандарт GMP. Учитывая нашу любовь к решению сложных задач, поставленных клиентом, лояльность, в том числе выраженную в дружественных тарифах, мы пропагандируем приоритеты долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества. Наша команда всецело поддерживает миссию заботы о здоровье, формирования высоких стандартов ведения бизнеса, внедрения инновационных технологий для обеспечения качественными товарами и услугами в сфере медицины, красоты и здоровья.

Мы всегда открыты для переговоров и будем рады видеть в числе наших клиентов новые лица и компании из сегмента клинической и лабораторной медицины, фармакологии и косметологии.

КАПРИОЛЬ / ФАРМЛЕГАТ

Удобные средства для здоровья на каждый день

Более 20 лет группа компаний ООО «ФармЛегат» продвигает на российском рынке высококачественные медикаменты и изделия медицинского назначения отечественных производителей. Продукцию — карманный ингалятор «Ингакамф», ляписный карандаш, косметические средства и др., охотно закупают национальные дистрибьютеры: ПАО «Протек» и АО НПК «Катрен». О том, как развивается бизнес компании, рассказала ее руководитель Татьяна Борисовна Кузьмина.

Татьяна Борисовна, в свое время вы представляли на рынке отечественный препарат «Доктор Йод». На какой продукции сейчас акцентируете внимание потребителей?

Действительно, мы много сил вложили в то, чтобы донести до торговых сетей и потребителей информацию о замечательных свойствах повидон-йода и о том, что российский «Доктор Йод» ничем не отличается от более дорогих зарубежных аналогов.

Сегодня продолжаем работу по продвижению доступных большинству россиян по цене и гарантировано безопасных препаратов. Один из них — необходимый в сезон атаки вирусных инфекций карманный ингалятор «Ингакамф» производства Мантуровского завода медицинских препаратов. В его состав входят эфирные масла, ментол, противовоспалительные компоненты. Не секрет, что сейчас в аптеках можно увидеть массу лекарств, облегчающих, по словам производителей, течение респираторных заболеваний, в том числе — целый ряд дорогих иммуностимуляторов и противовирусных средств. Но последствия их бесконтрольного применения и по сей день являются

помогает при насморке, предупреждает развитие вирусной инфекции в носоглотке. Что важно, стоит он порядка 100 руб., а купить его можно в любой аптеке страны. Замечу, что ингалятор есть и на моем столе.

Другой препарат, хотя и не имеющий отношения к лечению сезонных инфекционных заболеваний, но не менее необходимый для многих из нас — ляписный карандаш на основе нитрата серебра. Он применяется для лечения заболеваний кожи и, прежде всего, удаления бородавок. Конечно, эту процедуру можно сделать в лазерной клинике. Но далеко не все имеют такую возможность по понятным причинам. Мы считаем большим достижением, что этой осенью продажи ляписного карандаша приблизились к уровню, существовавшему до приостановки его производства.

Вы также занимаетесь активным продвижением продукции молодого российского предприятия «Рускерн». Что входит в его ассортимент?

Компания «Рускерн» специализируется на производстве косметических средств, ингредиентов для косметиче-



дешевле аналогов иностранных производителей. Нас приятно удивило то, что чистота и режим на предприятии строится по типу фармацевтического. Мы уверены — краснеть за качество продукции «Рускерн» не придется, и смело рекомендуем ее потребителям.

Что позволяет вашей компании быть успешной на протяжении многих лет?

Мы придерживаемся правила: «Платить за качество — разумно, за творческие и интеллектуальные достижения — оправданно, за бренд — тщеславие». Исходя из этого, продвигаем только те препараты, которые действительно нужны людям. Как я уже говорила, эту продукцию при необходимости мы охотно используем сами и рекомендуем близким. А еще всегда ставим себя на место партнера: поставщика, покупателя и даже конкурента. Наверное, поэтому большинство наших конкурентов стали партнерами.

В нашем бизнесе главное — приносить пользу людям. И тогда работать радостно! И для меня, и для всего нашего коллектива важнее всего понимание, что мы делаем очень правильные вещи. За последние десять лет текучесть кадров у нас практически равна нулю. Более того, летом на практику приходят дети сотрудников — помимо получения материальной выгоды, они учатся честному отношению к своему делу. А значит, «ФармЛегат» стабильно развивается и имеет все основания с оптимизмом смотреть в будущее.

Мы продолжаем работу по продвижению доступных большинству россиян по цене и гарантировано безопасных препаратов. Один из них — необходимый в сезон атаки вирусных инфекций карманный ингалятор «Ингакамф» производства Мантуровского завода медицинских препаратов. В его состав входят эфирные масла, ментол, противовоспалительные компоненты.

предметом обсуждения специалистов. Мы считаем, что не следует сразу грубо вмешиваться в сложную саморегулируемую систему человеческого организма. Это — как начинать антибиотикотерапию с препаратов последнего поколения. При простуде почему бы не начать с простых проверенных средств? «Ингакамф»

ских средств, а также вспомогательных веществ для фармацевтической промышленности, в том числе основ для суппозитивов. Ее продукция стоит значительно





ИНТЕКС

КОМПРЕССИОННЫЕ ИЗДЕЛИЯ

МЕДИЦИНСКИЙ КОМПРЕССИОННЫЙ ТРИКОТАЖ



Варикозное расширение вен и хроническая венозная недостаточность — широко распространенные заболевания сосудистой системы.

В России около 38 миллионов человек, страдающих различными формами **варикозной болезни**, из которых у 15% имеются трофические расстройства.

Современные методики лечения заболеваний вен обязательно включают в себя ношение специальных компрессионных изделий, к которым относятся компрессионные гольфы, чулки или колготки.

Компания ООО «ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.» первой в России наладила **производство высококлассного компрессионного трикотажа** и уже в течение нескольких лет поставляет на российский рынок качественные лечебные изделия под маркой «ИНТЕКС».

Для производства продукции ТМ «ИНТЕКС» использует **самое качественное сырье**: полиамид, эластан, эластичную резинку с силиконовым покрытием, произведенное в Германии и Австрии.

Адрес: 143964, Московская обл., г. Реутов, ул. Железнодорожная, дом 5

Телефон/факс: 8 (495) 528-86-82; 8 (495) 528-51-09

E-mail: info@bint.ru ; Сайт: www.bint.ru

КОРПОРАЦИЯ «СОТИС»



Модернизация и реконструкция объектов здравоохранения: качественно, надежно, в срок

ГК «Корпорация «СоТиС»» более 20 лет занимается проектированием, строительством, реконструкцией и комплексным оснащением медицинских учреждений, предприятий фармации и объектов социально-бытового назначения. Комплекс услуг по модернизации направлен на улучшение условий для интеграции сложного инженерного и медицинского оборудования в процессе оснащения операционных блоков, отделений реанимации и интенсивной терапии. Помимо этого, компания выполняет поставку и монтаж систем медицинских газов. Политика организации основывается на таких критериях, как высокое качество, надежность и быстрые сроки исполнения работ. Корпорация выполняет работы под ключ, от проектирования до строительства, включая техобслуживание и последующую эксплуатацию. Генеральный директор компании Михаил Витальевич Ефимов рассказывает о специфике работы и приоритетных направлениях предприятия.



Генеральный директор — Михаил Витальевич Ефимов.

Родился в 1966 г. Окончил юридический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова. В работе придерживается принципа: «Никогда не говорить плохо о конкурентах». С особым вниманием относится к профессиональному росту своих сотрудников. Корпорация, которую возглавляет Михаил Витальевич, является попатентом благотворительного фонда «Закон, Справедливость и Милосердие», созданного для оказания социальной, медицинской, правовой и информационной защиты работников судов и членов их семей, а также ряда других общественных объединений и организаций. Жизненное кредо определяет словами: «Движение — это жизнь». Увлекается охотой, рыбалкой и спортом.

Михаил Витальевич, расскажите, с чего все начиналось?

Корпорация «СоТиС» была основана в 1993 г. Мы выбрали тему инженерного переоснащения, в котором на тот момент нуждалось большинство медучреждений. Не открою тайны, если скажу, что в то время система оснащения в больнице была достаточно примитивной и требовала комплексного подхода. Основными направлениями нашей деятельности стали реконструкция и модернизация ЛПУ: поставка и монтаж инженерного оборудования для оснащения операционных блоков, отделений реанимации и интенсивной терапии, лабораторных и стерилизационных комплексов. Затем к этой деятельности добавилось еще одно направление: система медицинского газоснабжения.

Именно с тех пор у зарубежных производителей появились конкурентные аналоги по оснащению оборудования для медгазов. Наша компания оказалась первой, кто перенял и внедрил эти системы на медицинский рынок в России. Поначалу к теме медгазов относились с долей скепсиса и недоверия, и это естественно, поскольку не было понимания перспектив как в улучшении работы оборудования, так и качестве лечения самого пациента. Несмотря на все трудности, известный проектировщик систем медгазов, Людмила Яковлевна Зотова, поддержала нас, сказав, что за нами — будущее. Это были поистине судьбоносные слова. Вскоре мы начали вводить новое оборудование для подачи медгазов

в ЛПУ. Отмечу, что система медгазов — это единственная инженерная система, которая отличает любое медучреждение от жилого здания. Каждый объект здравоохранения должен быть оснащен и оборудован согласно современным требованиям, где, ко всему прочему, подразумевается переоснащение инженерных систем и систем коммуникации. Очевидно, что без модернизации систем жизнеобеспечения бессмысленно вводить новое оборудование в больницы, так как эффективность работы сразу снижается — и это факт.

Сейчас особое внимание в развитии оснащения медицинских структур отдается системам медицинских газов. Мы разрабатываем данные системы в соответствии с профилем учреждения и объемом потребляемого газа. Выполняем все строительные-монтажные работы по установке систем (сетей газопроводов, источников газоснабжения, медицинских потолочных и настенных консолей, станции хранения и газификации жидкого кислорода, концентраторы кислорода).





Медицинское газоснабжение используют в операционных и реанимационных блоках, а кислород доступен в палатах и приемных отделениях.

Что еще вы можете предложить заказчикам помимо компоновки и установки систем медицинских газов?

На российском рынке мы находимся более 20 лет, и все это время мы развивались, искали и находили новые инженерные решения для медицинских учреждений. У нас сложился широкий спектр профильных направлений, куда входят: проектирование и монтаж комплексов чистых помещений под ключ, систем вентиляции и кондиционирования, систем водоподготовки для аптек, лабораторий. Мы строим и оборудуем центральные стерилизационные отделения. Помимо этого, делаем пищеблоку, прачечные, химчистки, проводим комплексные работы по строительству и реконструкции оперблоков, отделений реанимации, лечебных корпусов. Одним словом, оказываем полный перечень комплексных услуг, главная цель которых — улучшить уровень здравоохранения.

Вы — лидирующая компания в этом сегменте? Если да, то каковы ваши конкурентные преимущества?

По комплексности решаемых задач, производству и управлению из одних рук наша компания — одна из ведущих. В стране всего три предприятия, которые предоставляют подобный спектр услуг: в Москве, где находится наша корпорация, в Санкт-Петербурге и Миассе Челябинской области.

Главное наше конкурентное преимущество состоит в том, что мы, прежде всего, ориентированы на отечественное производство. У нас — собственный завод по выпуску оборудования для медгазов в Туле. Сейчас оснащаем ими порядка 30 объектов по всей стране. Работа нашей компании строится по принципу: «качество — надежность — сроки». Особое внимание уделяем технологичности материала с точки зрения его работоспособности в медучреждении. В своей работе стараемся выполнять заявленные требования и находим возможность оказывать услуги по докри-



зисным ценам при сохранении того же качества оборудования и эффективно-сти производства.

Мы стараемся улучшать качество отечественных разработок: активно следим за последними зарубежными решениями и пытаемся внедрить аналогичные инновации. Так, с учетом нашей специфики, вносим небольшие изменения в импортные аналоги и адаптируем их под наши условия. Сейчас планируется выпуск новой линейки оборудования, которая не уступает зарубежным моделям ни по функционалу, ни по качеству, ни по дизайну.

Переоснащение медучреждений в первую очередь осуществляется для улучшения условий лечения больного и сокращения его сроков пребывания на больничной койке.

Назовите самые масштабные проекты «Корпорации «СоТиС» по оснащению и реконструкции медучреждений.

В своей работе мы не руководствуемся масштабами заказа. Принцип таков: не существует малого объема — пускай это будет одна палата, целиком корпус или же больничный городок. Для нас одинаково важен клиент, который заказывает как 10 м, так и 10 км трубопровода. Наши специалисты подходят к делу в обоих случаях с равной степенью ответственности и качества в исполнении работы. Надо понимать, что переоснащение медучреждений в первую очередь осуществляется для улучшения условий лечения больного и сокращения его сроков пребывания на больничной койке, поэтому для новых сотрудников мы проводим экскурсию в больничную палату, где наглядно показываем, что качество нашей работы влияет на здоровье и жизнь человека. От наших систем зависит надежность в работе дорогостоящего оборудования, к которому подключен человек. В любом деле не-

обходимо видеть свою меру ответственности.

За годы нашей деятельности у компании сформировался круг постоянных заказчиков. В портфеле нашей организации — более 5 тыс. оснащенных объектов, причем как отечественных, так и зарубежных. Например, в Египте запускali радиологический центр, также работали в Кувейте и в Африке.

Специфика компании — применение инновационных методов, снижение внутренних затрат, оптимизация производства и производственных циклов, выполнение поставленных задач. Оборудование «Корпорации «СоТиС» зарекомендовало себя качеством и надежностью. Приятный бонус, что во многих отечественных сериалах, где, как правило, кто-то заблеваает и попадает в больницу, можно увидеть в кадре оснащение лечебной палаты и оборудование — результат наших трудов.

Какие-либо новые направления развиваете?

На сегодняшний день работаем с учреждениями по ядерной медицине, оснащаем чистые помещения для циклотронов (установка для производства радиоизотопов). Занимаемся модернизацией, касающейся технических газов. Наш комплекс услуг применяется не только в медицине и фармацевтике, но также в химическом производстве, электронике и радиопромышленности, где требуются особые условия для проектирования и оснащения.

О нас знают, нам доверяют, поэтому мы востребованы на рынке и надеемся прочно сохранить наши позиции и в будущем. Будем совершенствоваться и развиваться дальше. Согласитесь, прогресс же должен из чего-то складываться.



КЛИНИКАЛ ЭКСЕЛАНС ГРУП



Лекарственные препараты, БАДы и медицинские изделия: исследования и регистрация на отечественном и европейском рынках

Компания «Клиникал Экселанс Групп» (ООО «КЭГ») оказывает комплексные услуги в области исследований и разработок для фармацевтических предприятий, производителей медицинских изделий и биологически активных добавок. В своей работе организация руководствуется принципами соответствия международным стандартам качества, внимательного отношения к бизнес-интересам клиентов, деловой этики и постоянного развития. Наш собеседник — генеральный директор ООО «КЭГ» Николай Александрович Крючков.

Николай Александрович, расскажите об истории создания компании.

Она была основана в 2011 г. К тому времени я, проработав на рынке лекарственных средств и БАДов 14 лет, обнаружил серьезную проблему: сложно было найти подрядчика, сервисную организацию, которая бы оказывала качественные регистрационные услуги, приемлемые по цене. То есть обеспечивала бы результат, не создавая в процессе работы заказчику «головную боль».

Любая компания, обратившись к нам, за 5 месяцев выведет новую биологически активную добавку на объединенный рынок России, Белоруссии и Казахстана.

Известно, что постоянные изменения в сфере законодательства на различных уровнях, касающиеся БАДов, лекарственных средств и медицинских изделий, создают дополнительные трудности для производителей. В этих условиях очень важно постоянно отслеживать все изменения в нормативных документах, иметь штат компетентных специалистов. Именно такую компанию мы и решили создать.

На сегодняшний день в нашем активе 11 зарегистрированных препаратов и 12 текущих проектов, 14 завершенных клинических исследований и 12 в стадии развития, 27 зарегистрированных биологически активных добавок и 8 ждут ее завершения, 26 окончанных доклинических исследований. Кроме того, в нашем портфеле две разработанные R&D стратегии лекарственного препарата и диагностической системы и два завершенных неинтервенционных исследования.

При этом надо понимать, что мы работаем на трех смежных рынках. Законодательство, их регулирующее, отличается довольно значительно, поэтому компетенции наших сотрудников охватывают каждое из этих направлений, и на каждом мы оказываем целый комплекс услуг.

В частности, с 1 июля 2013 г. введением в действие Технического регламента Таможенного союза «О безопасности пищевой продукции» правила регистрации и обращения БАДов были значительно изменены. Мы быстро перестроились под новые требования и можем гарантировать, что любая компания, обратившись к нам, за 5 месяцев выведет новую биологически активную добавку на объединенный рынок России, Белоруссии и Казахстана.

Мы также регистрируем лекарственные препараты и можем вывести их на рынок с нуля: от идеи до получения регистрационного удостоверения. Плюс

к этому занимаемся клиническими исследованиями, доклиническими исследованиями на животных, пострегистрационными, наблюдательными исследованиями.

Естественно, возможно оказание выборочных услуг в зависимости от пожеланий заказчика.

У каждого направления своя специфика, которую учитывают ваши специалисты. А существуют какие-либо универсальные подходы к работе с клиентами?

Мы заранее полностью просчитываем каждый проект. Сразу ставим в известность заказчика, какие стадии нужно пройти, какое время для этого требуется. Составляем бюджет, предоставляем план-график прохождения всех стадий от начала до конца. Заказчик заранее знает, сколько на каком отрезке понадобится средств, когда он вправе рассчитывать на завершение каждого этапа и работы в целом. Вся информация о ходе выполнения проекта содержится в специальной электронной системе. В любой момент мы можем проинформировать заказчика о статусе проекта.

За все годы работы мы ни разу не меняли бюджеты проектов. Переносы сроков случались, но редко и на короткое время.

Мы, оставаясь в регуляторных рамках, стараемся максимально оптимизировать работу над каждым проектом с учетом особенностей заказчика. По сути, к нам

можно прийти с любыми проблемами, мы к каждому найдем индивидуальный подход.

Специалисты, которые у нас работают, или те, кого мы привлекаем под конкретные проекты — профессионалы очень высокого уровня. Поэтому мы и в состоянии решить массу вопросов, не нарушая сроков, не выходя за рамки бюджета. И не создаем «головной боли» клиенту.

То есть речь идет о гарантированном качестве предоставляемых услуг?

Да, конечно. На мой взгляд, здесь нужно говорить и о качестве личностных взаимоотношений. Мы идем вместе с клиентом к поставленной цели. Идем нередко достаточно долго, в течение двух-трех-пяти лет. При этом необходимо избегать конфликтов и недопонимания на каждом этапе взаимодействия. Важно, чтобы и клиентам, и нашим специалистам было комфортно работать друг с другом. Чтобы все осознавали: мы обеспечиваем процесс, но и у заказчика есть ряд обязательств, которые тоже должны выполняться. То есть мы стремимся к честному продуктивному сотрудничеству.

Наша корпоративная политика полностью соответствует международным нормам. Мы успешно прошли пять аудитов иностранных спонсоров в сфере лекарственных препаратов и клинических и неинтервенционных (наблюдательных) исследований. Это — еще одно существенное подтверждение качества нашей работы.

Мы, оставаясь в регуляторных рамках, стараемся максимально оптимизировать работу над каждым проектом с учетом особенностей заказчика. По сути, к нам можно прийти с любыми проблемами, мы к каждому найдем индивидуальный подход.

Вы сейчас работаете исключительно на пространстве ЕАЭС?

Совершенно верно. Но сравнительно недавно, летом 2016 г., мы заключили соглашение о стратегическом партнерстве с крупной контрактно-исследовательской сервисной организацией из Швейцарии. Она функционирует на территории практически всего Евросоюза, занимается и медицинскими изделиями, и лекарственными препаратами.

Что вам дает это сотрудничество?

Мы сегодня видим, что российские производители — в первую очередь, лекарственных препаратов и отчасти медицинских изделий, не могут выйти на рынок Евросоюза. Во-первых, по-

тому что они не знакомы с технологией этого процесса, а во-вторых, не имеют для этого достаточно средств. Что касается последнего фактора, то полностью решить проблемы заказчика не в наших силах, однако наш зарубежный партнер придерживается, как и мы, разумной ценовой политики. Наши расценки, например, на клинические исследования в 6–7 раз ниже, чем у крупных международных компаний. При этом вместе со швейцарскими партнерами мы охватываем сразу два очень крупных региона — Евросоюз и Евразийский Экономический Союз. Российским или, например, азиатским производителям, которые хотят зарегистрировать свои продукты в Евросоюзе, мы проводим маркетинговый анализ, готовим документы, а затем подключаем зарубежных коллег. Они подбирают пациентов для клинических испытаний, работают с регуляторными инстанциями — по весьма умеренным для Евросоюза ценам. Но самое главное, они в курсе всех нюансов регуляторной системы ЕС, где, как и у нас, предостаточно всевозможных подводных камней.

У нас появилось новое предложение для производителей лекарственных препаратов: проведение многоцентровых клинических исследований одновременно и на территории Евросоюза, и в России. Почему это — оптимальный вариант? Потому что сейчас результаты клинических исследований, проведенных в России или Казахстане, де-факто крайне сложно признаются Евросоюзом. Однако резуль-

таты многоцентровых международных исследований, проводимых одновременно и в ЕС, и на территории ЕАЭС, релевантны для регуляторных ведомств обоих региональных союзов. Хотя производитель заплатит больше, но результат будет значительнее. Еще раз отмечу, что мы очень разумно подходим к ценообразованию, как и наши швейцарские партнеры. Сейчас для производителей гораздо выгоднее прийти к нам и сказать: «Да, мы пока хотим быть в России, но Европа — в планах. Как сделать так, чтобы зарегистрироваться в нашей стране, но параллельно подготовиться к возможной европейской регистрации и избежать проблем?» Это особенно важно для лекарственных препаратов, но и для медицинских изделий



НИКОЛАЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ КРЮЧКОВ,
генеральный директор

и биологических активных добавок тоже имеет смысл.

С другой стороны, существует и обратный интерес: у зарубежных производителей к российскому рынку. Прежде всего, в сфере клинических исследований и регистрации препаратов. И здесь мы совместно с нашими швейцарскими коллегами в состоянии оказать действенную помощь.

Какие изменения в законодательстве могут ожидать в ближайшее время производителей, с которыми вы работаете?

Сейчас все ждут февраля-марта, когда в отношении медицинских изделий ожидается новое законодательство ЕАЭС. Тогда многое станет понятным. Пока же мы действуем только по локальной процедуре. Что касается лекарственных препаратов, то там сроки гармонизации законодательства пока неизвестны.

В этих условиях порекомендую фармпроизводителям не ждать 2025 г. — последнего срока, к которому все лекарственные препараты должны зарегистрироваться на уровне ЕАЭС. Досье на уже зарегистрированные препараты должно быть полным. Не секрет, что таким оно является далеко не у всех. Необходимые документы лучше готовить уже сейчас. Кстати, наиболее дальновидные из наших клиентов уже начали над этим работать. Советую последовать их примеру и другим компаниям.

Для потенциальных и нынешних заказчиков «Клиникал Экселанс Групп» мы гарантируем оптимальное соотношение цены и качества, индивидуальный подход к каждому, предоставление широкого спектра услуг и по территориям, и по рынкам — все это сделает сотрудничество с нами очень перспективным и выгодным.

Кислородные концентраторы: современные модели для ЛПУ и личного пользования

20 лет группа компаний «ЛайфКор» поставляет на российский рынок высококачественные кислородные концентраторы фирмы AirSep (США) — ведущего мирового производителя кислородного оборудования. Столь необходимыми в медицине аппаратами оснащены многие лечебно-профилактические учреждения России и стран СНГ. Это неудивительно: компания не только предлагает весь возможный спектр надежного кислородного оборудования, но и квалифицированный технический сервис. Людмила Эдуардовна Агапитова, президент группы компаний «ЛайфКор», рассказывает, на что следует обратить внимание тем организациям и частным лицам, которые хотят приобрести такие приборы.

Людмила Эдуардовна, год назад на страницах нашего издания вы рассказывали о новинках AirSep, появившихся на отечественном рынке благодаря «ЛайфКор». Как сейчас обстоят дела с разработками?

Разработчик кислородных концентраторов, Chart Industries (США), постоянно совершенствует свою продукцию, делая ее максимально удобной для конечных пользователей. Я говорила год назад о портативном кислородном концентраторе, представленном в двух модификациях: «ФриСтайл 3» и «ФриСтайл 5» (производительностью 3 и 5 литров кислорода в минуту соответственно). «ФриСтайл» — компактный и эргономичный концентратор, предназначенный для людей, ведущих активный образ жизни. «ФриСтайл 3» и «ФриСтайл 5» изначально работали от двух аккумуляторов — внутреннего (встроенного) и внешнего, размещенного на специальном поясе AirBelt. Обе модели недавно модернизированы: прибор теперь оснащен съемным аккумулятором, расположенным на передней панели, а необходимость носить пояс с дополнительным аккумулятором отпала. То есть «ФриСтайл» при наличии сменной батареи может работать до пяти часов без подзарядки, и время автономной работы теперь зависит только от количества сменных батарей. Этого времени вполне достаточно, чтобы без проблем посвятить его очному обучению, спорту либо путешествиям. Кстати, «ФриСтайл» — это единственный зарегистрированный Международной ассоциацией воздушного транспорта кислородный прибор, которым можно пользоваться на борту воздушного судна, что особенно актуально при многочасовых перелетах.



Президент группы компаний «ЛайфКор» — Людмила Эдуардовна Агапитова.

Окончила Институт иностранных языков им. Мориса Тореза и Техасский университет (США). После окончания первого вуза преподавала на кафедре иностранных языков МТИПП, работала учителем в школе и гидом-переводчиком в «Интуристе». Затем открыла переводческую компанию в США. После возвращения в Россию участвовала в проекте по созданию международной космической станции. Благополучно завершив проект, Людмила Эдуардовна занялась продвижением товаров таких марок, как «Олейна», «Нестле». В 1997 г. возглавила компанию «ЛайфКор Интернешнл».

Помимо этой новинки, «ЛайфКор» предлагает «Фокус» — самый маленький в мире портативный кислородный концентратор, чей вес составляет всего 800 грамм. Прибор может питаться как от сети, так и от аккумулятора, что позволяет использовать его дома, на улице и в машине. «Фокус» работает до полутора часов с внешним аккумулятором и до восьми часов — с дополнительным поясом-аккумулятором AirBelt. Этот пояс не только функционален, но и презентабелен, легок и эргономичен. Он обеспечивает пользователю до девяти часов работы между перезарядками аккумулятора.

Также мы предлагаем блок-контейнер для стационарных установок, разработанный с учетом климатических условий. То есть у себя дома каждый может разместить кислородный завод — необхо-

димо лишь сообщить требуемый объем производства кислорода, а мы предложим модель, технический проект и варианты его решения. Все остальные задачи также решаем мы. Контейнер оснащен вентиляционной системой, системами отопления и кондиционирования, пожарной и газовой системами безопасности. Клиент выделяет площадку под контейнер, а мы поставляем готовый завод под ключ. Останется только подсоединить завод к электропитанию и к кислородной магистрали. И такое оборудование успешно работает даже на Чукотке.

Что касается оснащения ЛПУ, которым необходимы стационарные установки для производства кислорода, то в этом году наша компания поставила большой кислородный завод частной медицинской клинике «Медси». Мы приняли участие

в тендере, объявленном компанией, и выиграли его несмотря на то, что наше оборудование не относится к нижнему ценовому сегменту.

Что позволило вам одержать победу над конкурентами?

Прежде всего, высокое качество и надежность нашего оборудования. Некоторые игроки рынка сейчас демпингуют, предлагая аналоги китайского производства, однако по уровню качества мы превосходим их в разы. А если, скажем, в дешевой установке произойдет поломка, то устранить ее крайне сложно, поэтому все подобное оснащение подлежит, как правило, замене. Мы же, помимо высококлассной продукции, предлагаем полный комплекс сервисных услуг: разработку проекта, монтаж и запуск оборудования, инструктаж персонала о работе на нем, гарантийное и постгарантийное обслуживание. Пример — наша поставка в Научный центр сердечно-сосудистой хирургии им. А.Н. Бакулева, которая была одной из первых и до сих пор не вызывает никаких нареканий.

Помимо кислородных концентраторов компания «ЛайфКор» предлагает различные компрессоры. Расскажите подробнее об этом направлении...

Мы являемся официальными дилерами фирм ЕКОМ (Словакия), HAUG (Швейцария) и RIX Industries (США) в России по поставке компрессоров. Безмасляные компрессоры ЕКОМ предназначены для обеспечения ЛПУ сжатым воздухом медицинского качества. Кислородные концентраторы «Релейнт» и «МЗ-30» с дополнительными воздушными компрессорами обеспечивают аппараты ИВЛ и наркозно-дыхательные аппараты и кислородом, и сжатым воздухом. Газовые безмасляные компрессоры HAUG

и кислородные компрессоры высокого давления RIX Industries мы используем при поставке стационарных кислородных установок. Компания HAUG (Швейцария) занимается производством безмасляных компрессоров с 1953 г. Это надежные и высокотехнологичные компрессоры для безопасного сжатия различных газов. Кислородные компрессоры высокого давления RIX Industries применяют для наполнения баллонов кислородом. Они разработаны специально под строгие требования безопасности и надежности. Несмотря на то, что мы относительно недавно стали развивать данное направление, за короткий промежуток времени оснастили этим оборудованием множество ЛПУ по всей России.



У себя дома каждый может разместить кислородный завод — необходимо лишь сообщить требуемый объем производства кислорода, а мы предложим модель, технический проект и варианты его решения.

«ЛайфКор» не только занимается поставкой оборудования, но и совместно с компанией AirSer ведет разработку...

Да, среди наших совместных разработок «Ультрокс» — компактное решение по обеспечению резервного запаса кислорода в баллонах. Мини-станция состоит из кислородного концентратора и компрессора высокого давления. Полностью автономная автоматическая система обеспечивает заправку двух 40-литровых баллонов в сутки при давлении 152 атм. Это — идеальное решение для станций скорой медицинской помощи и подразделений МЧС, а также военных госпиталей в зоне боевых действий. Также имеется модификация «Ультрокс плюс» для заправки четырех 40-литровых баллонов в сутки.

«Ультрокс» может применяться не только в медицине, но и в промышленности. Недавно мы поставили это оборудование золотодобывающей компании. Помимо этого, наши инженеры разработали автоматический блок переключения подачи кислорода от завода на рампу в случае аварийной ситуации.

Компания «ЛайфКор» регулярно выводит на рынок новые модели кислородных концентраторов, развивает новые направления деятельности. Что планируете на следующий год и как оцениваете итоги уходящего?

Планируем представить на российский рынок сосуды Дьюара компании Chart Industries (США). За счет высоких технологий биоматериалы хранятся в них в два раза дольше, чем в российских аналогах.

Нынешний год стал для нас по результатам поставок неплохим. Наша сфера развивается, многие предприятия заинтересованы в приобретении оборудования. «ЛайфКор» успешно участвовала в нескольких тендерах — планируем заняться этим и в следующем году.

Остались проблемы, решить которые непросто. Первая — регистрация нового оборудования. В связи с постоянной сменой кадров в Росздравнадзоре решения постоянно откладываются, бюрократическая волокита растет.

Вторая — импортозамещение, о котором продолжают говорить на всех уровнях. Остро стоит эта проблема и в сфере медицины, но в одночасье ее не решить. В состоянии кризиса, в котором пребывает наша страна, нельзя создать что-то из ничего. Нужны капиталовложения, годы разработок и испытаний. Да и следует ли заново изобретать велосипед? Так называемое отечественное оборудование зачастую на деле оказывается собранным из импортных комплектующих, причем не лучшего качества. Что же делать нашим пациентам и ЛПУ? Расходовать и так сократившиеся средства на некачественный товар, который откажет после года эксплуатации? А ведь кислородные концентраторы — это жизненно важное оборудование. Надеюсь, что ситуация улучшится, что скажется и на работе бизнеса, и на создании новых рабочих мест. Несмотря на трудности бизнеса в сфере медицинского оборудования в России, мы продолжим помогать пациентам и ЛПУ, поставляя наше оборудование.



НОВАЯ ЭРА ТОРГОВОЙ МАРКИ «АРМЕД»

Открываем российское производство

Уже в продаже!



СДЕЛАНО
В РОССИИ 

**Кровати
медицинские "Армед"***

*матрац приобретается отдельно

**Кресла-туалеты
"Армед"**



СДЕЛАНО
В РОССИИ 

**Противопролежневые
матрасы "Армед"**



СДЕЛАНО
В РОССИИ 

- Специальные цены
- Импортные комплектующие
- На всю продукцию есть РУ и сертификаты



Позвоните
и узнайте специальные условия сотрудничества!

 + 7 (499) 322 20 90

 tm@armed.ru

ZNAKI.RU

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЧУЖОГО ТОВАРНОГО ЗНАКА
ГРОЗИТ СУДЕБНЫМИ ИСКАМИ
И АРЕСТОМ ПРОДУКЦИИ.

ПРОВЕРЬТЕ ВАШ
ТОВАРНЫЙ ЗНАК
ОНЛАЙН!



Проверка товарного знака: www.znaki.ru/begin

МАСТЕР ЛАБ



А. М. Акмалов, С. Ю. Клименко, С. Л. Митрофанов

Опыт внедрения МИС MedWork компании «Мастер Лаб» в ЛОЦ-10

Большинство частных клиник в России сегодня нацелены на постоянное повышение качества оказываемых услуг и своего статуса на рынке, и в глазах пациентов. В этих условиях становится еще более очевидной необходимость внедрения медицинских информационных систем (МИС), позволяющих автоматизировать, ускорить и упростить многие рутинные процессы в клинике и сделать процедуру записи на прием более комфортной для пациента, а обработку историй болезней — более простой. За счет внедрения МИС многие частные клиники получают больше возможностей для работы именно с пациентами, а не с документацией.

Частная клиника «Лечебно-оздоровительный центр» (ЛОЦ-10), поставив перед собой задачу повысить качество оказываемых пациентам услуг и упростить рабочий процесс, выбрала для этой цели МИС MedWork, разработанную компанией «Мастер Лаб». На момент внедрения МИС (2013 г.) компания «Мастер Лаб» уже имела успешный опыт работы с автоматизацией ЛПУ. Система MedWork, созданная специально для работы в медицинских учреждениях и учитывающая специфику многопрофильных клиник, позволила автоматизировать рабочие процессы в крупных федеральных медицинских учреждениях: МНТК «Микрохирургия глаза» им. С. Н. Федорова, центра Euromedic International и мн. др.

МИС MedWork, будучи внедренной в работу лечебного учреждения, становится основным рабочим инструментом — как руководителя учреждения, так и рядовых специалистов. МИС дает возможность четко организовать работу клиники, упорядочить и систематизировать внутреннюю документацию и документооборот со страховыми компаниями. Особенно

заметен данный эффект в частных клиниках и в муниципальных учреждениях, где работает отдел платных услуг. Внедрение МИС MedWork позволяет превратить оказание платных услуг в отлаженный и легкоуправляемый процесс. Кроме того, в подавляющем большинстве случаев внедрение системы для автоматизации отдела платных услуг приводит к практически полной автоматизации работы всего медицинского учреждения, что обусловлено эффективностью и удобством применения системы.

МИС MedWork отличается гибкостью настройки и широким функционалом, что на практике выражается в возможности быстрой подстройки системы под требования конкретного лечебного учреждения и существенном повышении удобства взаимодействия с клиникой для пациентов.

Использование системы MedWork также дает возможность проводить профессиональные медицинские осмотры в соответствии с Приказом Минздрава России от 12.04.2011 г.

Постановка задачи от ЛОЦ-10 по внедрению МИС MedWork

В качестве приоритетной задачи, поставленной руководством клиники ЛОЦ-10 перед компанией «Мастер Лаб», выступила автоматизация работы клиники и сохранение всех имеющихся данных, которые требовалось перенести из ранее используемой медицинской информационной системы. На момент внедрения МИС MedWork в клинике была установлена самописная медицинская информационная система, которая не была рассчитана на решение новых задач клиники. Как показал анализ, адаптация самописной МИС потребовала бы нескольких

«Внедрение электронной карты повысило качество заполнения медицинской документации. Существует определенный алгоритм заполнения истории болезни — амбулаторной карты. Компанией «Мастер Лаб», совместно с нашим предложением, разработан в MedWork такой алгоритм».

**Воронкова Ольга Павловна,
главный врач ЛОЦ-10**

месяцев работы, поскольку разработкой системы, расширением ее функционала и внедрением занимался один программист! Кроме того, система осталась бы «привязанной» к выполнению только тех задач, которые актуальны в клинике на момент внедрения, и каждое последующее улучшение также требовало бы существенных временных затрат. Наконец, внедрение новой версии самописной МИС не могло быть произведено на профессиональном уровне с учетом всех особенностей работы клиники ЛОЦ-10.

В связи со всем вышеперечисленным руководство ЛОЦ-10 совместно с «Мастер Лаб» приняло решение внедрить МИС MedWork. Данная система, обладая широкими возможностями для масштабирования, позволяет использовать функционал для решения большого количества текущих задач в медицинском учреждении. При этом MedWork может быть настроена именно под данную клинику, при необходимости также может быть разработан и внедрен новый функционал — без остановки работы учреждения. Наконец, «Мастер Лаб» предоставляет полную техническую поддержку системы, а также помощь в обучении персонала на начальных стадиях внедрения продукта.

Ход внедрения МИС MedWork в ЛОЦ-10 и результаты

Внедрение МИС MedWork было выполнено в 2013 г. и заняло 1 месяц — с момента установки системы до полного ее ввода в эксплуатацию. Запуск МИС MedWork был проведен поэтапно — начиная с регистратуры, затем в бухгалтерии, в отделении медстатистики и т.д. Была выполнена автоматизация услуг по различным схемам взаиморасчетов — в част-

«Проект MedWork — это медицинская информационная система, которая обеспечивает комплексную автоматизацию всего медицинского учреждения. Часто у медицинских учреждений возникает потребность в каких-либо доработках в системе. Мы занимаемся тем, что анализируем эти задачи и готовим постановку для согласования с заказчиком. Задача передается непосредственно программисту, и он производит разработку и тестирование. Нашим главным преимуществом является то, что в нашей системе есть конструктор, которому можно обучить рядового пользователя, и какие-либо доработки он сможет вносить в MedWork самостоятельно — без привлечения программиста».

Алексей Лоев, руководитель отдела разработки MedWork

ности, был внедрен учет платных услуг и услуг, оказываемых пациентам по договорам ОМС и ДМС. Клиника ЛОЦ-10 стала первым медицинским учреждением, в котором было реализовано проведение профосмотров по Федеральному закону №302Н для сотрудников подведомственного предприятия и др. клиентов.

Вся информация о пациентах, накопленная ранее за несколько лет работы клиники, была перенесена без потерь в базу данных МИС MedWork.

Внедрение системы позволило поднять качество оказания медицинских услуг пациентам на новый уровень, а также обеспечить выполнение стандартов оказания услуг.

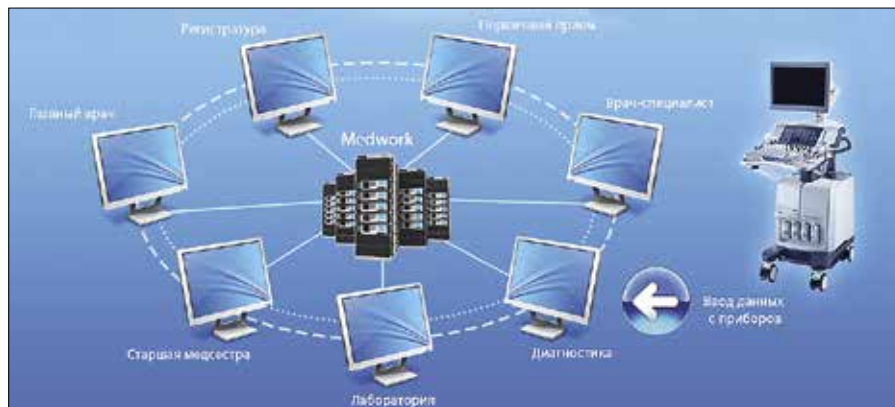
Медицинский портал Medihost — онлайн запись к врачу

Внедрение МИС MedWork позволяет организовать онлайн запись к врачу в сетку расписания ЛОЦ-10. Медицинский портал Medihost.ru позволяет провести интеграцию расписания с МИС MedWork, установленной в клинике — вне зависимости от масштабов медицинского учреждения и его специализации. Такая интеграция упрощает взаимодействие пациентов с клиникой, автоматизирует работу регистратуры — запись в сетку расписания меду учреждения происходит непосредственно на портале или с помощью мобильного приложения для клиники. МИС позволяет оперативно обновлять рабочее расписание специалистов, исходя из количества полученных заявок. Обновленное расписание автоматически загружается на портал Medihost.ru. Таким образом, связка МИС MedWork и портала Medihost.ru позволяет сэкономить время пациентам и администраторам, сделав запись на прием быстрой и удобной для обеих сторон.

Кроме того, клиника ЛОЦ-10 воспользовалась еще одной услугой, предлагаемой компанией «Мастер Лаб» —

«Внедрение информационной системы дало много как для пациента, так и для врачей. Пациент может записаться на прием из дома в удобное для него время. При посещении регистратуры время заполнения документов для пациента значительно уменьшилось. Мы заполняем шаблоны, корректируем их в соответствии с состоянием пациента, и времени на то, чтобы дать рекомендации, у врача остается намного больше. Часто пациенты просят распечатать выписку из истории болезни, со своего приема, и печатаются теперь эти документы очень быстро и информативно — это еще один плюс внедрения электронной карты».

Воронкова Ольга Павловна,
главный врач ЛОЦ-10



продвижением услуг клиники на портале Medihost.ru. В ходе работ по продвижению клиники на портале за полгода был подготовлен ряд медицинских публикаций о клинике, информирующих о профиле и услугах учреждения и позволяющих привлечь десятки новых пациентов.

Портал Medihost.ru позволяет записаться к врачу через интернет или по телефону, выбрав удобные для себя часы приема специалиста. На портале собрана полная информация о государственных и частных медицинских учреждениях России, а также подробные данные о специалистах, их квалификации, стаже, профиле и научных достижениях. Таким образом, пользователь портала получает возможность выбрать клинику по таким критериям, как: специализация лечебного учреждения; расположение; предоставляемые услуги; рейтинг и отзывы.

Выбор специалиста также может вестись по заранее заданным пациентом критериям — рейтингу, специализации, уровню квалификации.

Кроме того, на портале Medihost.ru регулярно актуализируется информация о меду учреждениях, оказываемых ими услугах, и информация о действующих акциях и предложениях.

Сервис Medihost.ru позволяет клиникам привлечь пациентов в короткие сроки, однако политика портала такова, что только лучшие клиники действительно пользуются высоким спросом.

На портале есть рейтинг клиник, и, если медицинское учреждение оказывает услуги качественно, а в штате учреждения работают квалифицированные врачи, то клиника оказывается на высоких позициях и привлекает пациентов. Портал дает возможность конкурировать наравне и частным клиникам, и государственным учреждениям, в которых есть отделения платных медицинских услуг.

Что дает клинике сотрудничество с порталом Medihost.ru?

В первую очередь, регистрация клиники на портале позволяет узнать о ней огромному количеству пациентов. Портал

«Мы приглашаем всех и даем возможность стать лучшими на портале. Быть лучшим — это тот девиз, которому должны следовать все наши партнеры».

Эдуард Акмалов,
руководитель проекта Medihost.ru

Medihost.ru ежедневно посещают более 40 тыс. человек, которые ищут профильное учреждение и квалифицированного специалиста в своем городе.

Кроме того, портал помогает сформировать у потенциальных клиентов позитивный образ клиники и работающих в ней врачей. Хорошие отзывы, активные ответы на вопросы пользователей портала помогают поднять учреждение в рейтинге и увеличить приток клиентов.

Наконец, портал предлагает ряд услуг по продвижению клиники: продвижение клиники на портале; получение партнерского статуса, что автоматически поднимает клинику в общем рейтинге; подготовку публикаций для клиники; размещение информации о врачах клиники на портале; оформление онлайн-расписания специалистов; публикации акций и обновление информации об акциях и расценках; ведение рекламной кампании в Яндекс.Директе (по дополнительному согласованию с клиникой).

Medihost.ru помогает сформировать для пациентов и специалистов единое информационное пространство, в котором им становится проще и удобнее взаимодействовать. Деятельность портала Medihost.ru была высоко оценена — так, в 2016 г. портал Medihost.ru был признан лучшей медицинской информационной системой. Министр здравоохранения РФ В.И. Скворцова особо отметила заслуги портала в области автоматизации работы медицинских учреждений. В свете повышенного внимания, которое уделяется развитию этой области правительством РФ и Министерством здравоохранения в частности, представляются значимыми достижения портала и его возможности для продвижения медицинских учреждений и упрощения работы клиник с пациентами.

МЕДИЦИНСКИЙ ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР «СПЕЦИАЛЬНЫЙ МДС-Ц»

В России необходимо срочно создать систему раннего выявления инфекций у трудовых мигрантов

Эпидемиологическая обстановка по ВИЧ, туберкулезу, гепатитам В и С, сифилису в России продолжает ухудшаться. В этом году ООН назвала нашу страну центром мировой эпидемии ВИЧ. Общенациональный масштаб проблемы озвучен в докладе министра здравоохранения РФ Вероники Скворцовой, заявившей о возможности генерализованной эпидемии ВИЧ и о критической ситуации, существующей уже в 10 регионах. Министерство здравоохранения РФ подготовило программу противодействия распространения ВИЧ, принятую Правительством РФ с предоставлением для ее финансирования 50 млрд рублей до 2020 г. По мнению ведущего специалиста России по ВИЧ-инфекции Вадима Покровского, для того, чтобы остановить эпидемию, необходимо ежегодно выделять 100 млрд рублей. Одинаково дорогостоящим является и лечение туберкулеза с множественной лекарственной устойчивостью (МЛУ), гепатитов В и С. Неслучайно в 2015 г. году на борьбу с вирусными инфекциями было выделено 20 млрд рублей. Тем не менее, число выявленных новых больных ВИЧ достигло 95,5 тыс. Количество больных туберкулезом в МЛУ-форме продолжает расти на 6–10% в год. По словам генерального директора медицинского диагностического центра «Специальный МДС-Ц» Всеволода Герасимовича Храмцова, на этом фоне удивительным выглядит тот факт, что до сих пор у нас не существует федеральной системы контроля состояния здоровья мигрантов, которые имеют определяющую эпидемиологическую роль в росте заболеваемости россиян общественно-опасными инфекциями. С учетом вклада в формирование эпидемиологической ситуации основной части временных трудовых мигрантов в 2012 г. медцентр «Специальный МДС-Ц» и разработал проект системы под названием «Здоровье трудовых мигрантов — здоровье россиян».

Сегодня актуальность этого готового решения, для реализации которого требуется всего лишь политическая воля и межведомственное взаимодействие, сложно переоценить.



ВСЕВОЛОД ГЕРАСИМОВИЧ ХРАМЦОВ,
генеральный директор

Всеволод Герасимович, насколько угрожающей здоровью нации вы считаетаете проблему роста числа инфекционных заболеваний?

Проблема колоссальная, и с ситуацией мы пока не справляемся, поскольку у нас нет механизма управления, например, ВИЧ-инфекцией. Но от решения этой задачи в конечном итоге будет зависеть, выживем ли мы как нация. Уровень заболеваемости растет как снежный ком. Приведу данные по одному только ВИЧ: в 2007 г. было выявлено порядка 40 тыс. случаев заболевания и потрачено на лечение 20 млрд руб. В 2015 г. количество заболевших выросло по сравнению с 2007 г. более чем в два раза. Соответственно, расходы государства на лечение тоже увеличиваются в геометрической прогрессии.

Пока ситуация провальная, причем именно по своим перспективам. Это связано еще и с демографической проблемой, ведь, согласно прогнозам, к 2025 г. мы недосчитаемся 8 млн человек. Соответственно, сократится число трудоспособных российских граждан, и потреб-

ность в трудовых мигрантах значительно возрастет.

То есть мигранты, прибывающие в Россию, вносят вклад в рост числа заболеваний?

Весьма существенный. Ежегодно в страну въезжают 15–20 млн человек, 80% которых имеют цель получить работу. Однако сложившаяся система такова, что в обязательном порядке медицинское обследование проходят у нас только те из них, кто оформляет патенты, а это не более 15% всего контингента трудовых мигрантов. Остальные при малейшем подозрении на болезнь уходят в тень. Довести их, как принято говорить у врачей, «до диагноза», пролечить либо отправить на родину не представляется возможным. При этом совершенно достоверно установлено, что заболеваемость ВИЧ, туберкулезом, гепатитом и др. вирусными инфекциями среди них в 3–5 раз выше,

чем среди россиян. Так, по данным Роспотребнадзора, ежегодно у мигрантов выявляют около 2,5 тыс. заболеваний туберкулезом, 2 тыс. — ВИЧ-инфекцией, 3 тыс. — сифилисом и до 30 тыс. — гепатитом. И это только официальная статистика по обследованиям не более чем 1,2 млн мигрантов. А если учесть, что их как минимум в пятнадцать раз больше, то и цифры медицинской статистики тоже надо умножать на пятнадцать.

Таким образом, если срочно не создать систему раннего, возможно, даже еще до въезда на территорию страны, выявления инфекций у мигрантов, то ситуация продолжит развиваться по самому негативному сценарию. Здесь важно напомнить, что в ближайшие годы государство потратит колоссальные деньги на борьбу с инфекциями. Так, 50 млрд руб. будет выделено только на решение проблемы ВИЧ. Но ведь можно создать и гораздо менее дорогостоящую систему медицинского обеспечения трудовых мигрантов, которая в конечном итоге позволит потратить эти десятки миллиардов бюджетных рублей наиболее рациональным образом. К тому же появление такой системы создало бы доброжелательную среду по отношению к самим мигрантам, многие из которых сегодня остаются наедине со своими проблемами со здоровьем.

Ваш центр еще несколько лет назад разработал и предложил проект создания Федеральной информационной системы медицинского обеспечения трудовых мигрантов. Какие меры в нем предусмотрены?

Действительно, столкнувшись в своей ежедневной медицинской практике с проблемой высокой заболеваемости мигрантов, мы уже давно поняли, что ее необходимо решать. Наше предложение изложено в проекте «Здоровье трудовых мигрантов — здоровье россиян». Он предполагает создание сети терминалов обследования и выявления заболеваний на самом раннем этапе пребывания в России иностранных рабочих. Получается, что в каждом пункте будет осуществляться сбор информации о состоянии их здоровья, что в интересах сразу нескольких ведомств — Роспотребнадзора, Федеральной миграционной службы (ФМС) и др. Согласно замыслу, из всех этих центров обследования мигрантов могут быть сформированы региональные, территориальные и локальные системы, которые объединятся в Федеральную автоматизированную информационную систему с единым информационно-аналитическим банком данных при Министерстве здравоохранения РФ.

При этом лучшим решением для оперативного контроля мигрантов может стать

использование электронной трудовой книжки, что позволит иметь доступ к информации в банке данных врачам, сотрудникам ФМС, работодателям и самим работникам. Это очень важно, ведь мигранты тем и отличаются, что сегодня могут работать в Москве, а завтра, например, переехать в Самару. Электронная книжка станет тем механизмом, который позволит контролировать их состояние везде, где бы они ни находились. Более того, на этой базе в будущем может быть разработана межгосударственная (в рамках ЕврАзЭС и СНГ) система контроля с целью выявления болезней, их лечения, а также наблюдения за въездом-выездом временных кадров с учетом их медицинских показаний.

Вы не только разработали этот проект, но и подготовили почву для его реализации. Известно, что в 2012 г. он был принят на рассмотрение Агентством стратегических инициатив (АСИ), организованным в 2011 г. премьер-министром РФ. Расскажите об этом подробнее.

Проект действительно рассматривался в АСИ, где была дана высокая оценка его социальной значимости. Он был поддержан МИД РФ, ФМС, а также признан в Министерстве труда и социальной защиты. С актуальностью проблемы и тем, что ее надо решать предложенным нами путем, давно соглашались в Правительстве Москвы. Министерство здравоохранения РФ неоднократно было информировано о нашем проекте через специалистов департаментов. Соответствующие запросы мы писали и в Общественную палату, Совет при Президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека, а также в комитет Госдумы РФ по безопасности и противодействию коррупции. Так что заинтересованные ведомства в курсе ситуации. Отмечу, что донести до упомянутых организаций наши идеи стоило немалых усилий. Особенно хочется обратить внимание на то, что последовательно выступая за реализацию своей инициативы, медицинский диагностический центр «Специальный МДС-Ц» не преследует коммерческих интересов. Мы просто не можем оставаться равнодушными к проблеме повышенной эпидемиологической опасности для россиян в силу своей профессиональной ответственности и активной гражданской позиции.

Почему, на ваш взгляд, проект все еще не вышел на стадию реализации?

Отчасти этому есть объективные причины, такие, как, например, очередной экономический кризис. Но главное препятствие, на мой взгляд, все же кроется в том, что Роспотребнадзор, имея все данные об эпидиомощности потока мигран-



ВЯЧЕСЛАВ ВСЕВОЛОДОВИЧ ХРАНЦОВ,
главный врач

тов, состоящего из 12–17 млн, не «бил в колокол», привлекая внимание к этой проблеме и Минздрав, и Правительство РФ. В то же время в функциональные обязанности Министерства здравоохранения не входит решение задач по медицинскому обеспечению потока мигрантов. Получается, что реализация полезной, нужной государству инициативы зависит от отсутствия должного межведомственного взаимодействия и ряда законодательных решений.

Какой выход вы видите из сложившейся ситуации?

Выход в том, чтобы налаживать такое взаимодействие. В первую очередь, это зависит от Роспотребнадзора, который обязан заявить о проблеме и, вместе с Министерством здравоохранения, донести ее до Правительства РФ. Когда будет, наконец, осознана тяжесть ситуации, тогда неизбежно будет принято решение об организации планомерной работы по контролю состояния здоровья мигрантов. Скорее всего, для подготовки плана конкретных шагов в этом направлении потребуются создание правительственной межведомственной комиссии. А для его реализации — решения правительственного уровня.

Стоит отметить, что понимание того, что ситуацию надо менять, постепенно приходит. Так, уже создаются системы регистрации и учета инфицированных ВИЧ и больных туберкулезом. Полагаю, что их тоже можно рассматривать в качестве каркаса, к которому удастся «прикрепить» систему сбора результатов обследования мигрантов, раннего выявления заболеваний у приезжих рабочих.

Так что варианты решения проблемы есть. Главное, чтобы все заинтересованные стороны захотели быстро с ней справиться, потому что эпидемиологическая ситуация и демографическая динамика таковы, что медлить больше никак нельзя.

МЕРАМА



Внутривенные катетеры Surufлон — высокое качество, доступная цена

Для проведения внутривенной инфузионной терапии сейчас повсеместно используют катетеры, представляющие собой пластиковую канюлю с коннектором, внутри которых находится стальная игла, служащая лишь для прокола вены. На отечественном рынке медицинских изделий представлено множество моделей периферических катетеров, различающихся конструкцией, функциональными возможностями, материалом и качеством изготовления и, соответственно, ценой. Есть среди них дешевые катетеры, оказывающиеся, как правило, низкокачественными изделиями. Есть довольно дорогие модели.

Многие же потребители подобной продукции стремятся найти такие устройства для катетеризации вен, которые совмещали бы отличное качество с приемлемой ценой. Именно такие катетеры выпускает известная индийская компания SURU International Pvt.Ltd., чью продукцию под маркой Surufлон предлагает в России ООО «Мерама».



Периферический катетер Surufлон

Самая распространенная система в линейке внутривенных периферических катетеров Surufлон — браунюля с крыльями для надежной фиксации и дополнительным инъекционным портом. Она предназначена для проведения инфузии в поверхностные вены верхних конечностей. Катетер рассчитан на длительное нахождение внутри венозного сосуда — в течение нескольких суток.

Все материалы, из которых сделаны элементы системы, являются биологически совместимыми. Сам катетер, изготовленный из политетрафторэтилена, обладает очень гладкой поверхностью, обеспечивающей легкую венопункцию с минимальными травмами. Игла, выполненная из нержавеющей стали, имеет трехгранный срез, что позволяет мягко и безболезненно прокалывать вену. Павильон иглы оснащен пальцевым упором и ребристой гидрофобной заглушкой.

Дополнительный порт катетера дает возможность осуществлять экстренное введение препаратов, не разъединяя канюлю с магистралью. Поэтому катетер Surufлон широко применяется в интенсивной терапии и анестезиологии. Благодаря наличию порта изделие идеально подходит для использования в тех случаях, когда лечение предусматривает дополнительное струйное введение медикаментозных препаратов. Кроме того, портированный катетер Surufлон может применяться в педиатрии для замены болезненных внутримышечных инъекций болюсным введением лекарственных

средств внутрь кровеносного сосуда.

Внутривенный периферический портированный катетер Surufлон имеет две рентгеноконтрастные полосы, позволяющие проверить правильность установки катетера. Клапан порта имеет международную цветовую кодировку, что упрощает идентификацию размера изделия.

Все материалы, из которых сделаны элементы системы, являются биологически совместимыми.

Периферический катетер с трехходовым краном

Помимо хорошо известного в России портированного периферического катетера Surufлон, ООО «Мерама» предлагает и новый для отечественного рынка продукт — SURU International — браунюлю

с интегрированным трехходовым краном, чьи порты могут быть использованы для подключения дополнительных линий при проведении множественной инфузионной терапии. Эта модель выполнена на базе портированного периферического катетера Surufлон и обладает всеми его достоинствами.

Надежный поставщик

Коллектив компании «Мерама» с 1993 г. занимается поставками изделий медицинского назначения как зарубежного, так и отечественного производства. География поставок — вся Россия. Основные ее товары — одноразовая стерильная продукция, предназначенная для использования медицинскими учреждениями.

Сотрудники компании, специалисты с многолетним опытом работы, прекрасно знают номенклатуру медицинского расходного материала и способны квалифицированно сориентировать заказчика в выборе необходимых наименований.

Вся продукция, которую предлагает ООО «Мерама», сертифицирована и имеет регистрационные удостоверения. Компания осуществляет как оптовые продажи (частным и государственным клиникам), так и розничные (через интернет-магазин).

Компания практикует индивидуальный подход к каждому клиенту и готова предложить выгодные условия сотрудничества.



Телемедицина: доступные приборы для контроля здоровья



Дистанционная обработка данных ЭКГ пациента с последующей передачей информации в облачный каридосервер, моментальный диагноз и, при необходимости, удаленная консультация врача — именно такой становится современная медицина. Огромный вклад в развитие методов дистанционной диагностики делает АО «МИКАРД-ЛАНА»&ООО «ТМС», занимаясь разработкой, изготовлением и продажей медицинской техники для лечебных учреждений и индивидуального использования, а также организацией сетей дистанционных консультаций. О прогрессивных технологиях рассказывает руководитель предприятия — Юрий Владимирович Богодухов.



Генеральный директор — Юрий Владимирович Богодухов
Окончил Высшее военное училище связи в 1980 г. и Военную академию связи им. С. М. Буденного в 1994 г. С 1995 г. работал на руководящих должностях в сфере телемедицины. С 2015 г. является заместителем генерального директора АО «МИКАРД-ЛАНА» и генеральным директором ООО «ТМС»

Юрий Владимирович, у вашей компании интереснейшая полувековая история, а за современными разработками стоит плеяда крупнейших российских ученых-кардиологов. Расскажите, как создавалась ваша техника и что вы сейчас предлагаете медицине?

Алгоритмы обработки ЭКГ велись совместно с известными профессорами: М. Б. Тартаковским, Э. В. Земцовским, В. В. Юрьевым с 1968 г. Тогда на базе ЦНИИ «Гранит» в Ленинграде был открыт отдел медицинской техники. А уже в 1972 г. он был награжден золотой медалью на выставке «Здравоохранение-70» за создание первого отечественного анализатора ЭКГ «Диагноз-МТ». В 80-м

мы получили еще одну золотую медаль на ВДНХ за прибор, который назывался «Анамнез-МТ». В нем был сделан акцент на выявлении электрокардиографических синдромов. Затем в 1986 г. мы зарегистрировали наши алгоритмы в международном правовом поле и выпустили прибор «Ритм-МТ». В конце 1989 г. совместно с кафедрой госпитальной хирургии Военно-медицинской академии им. С. М. Кирова создали опытный образец оперативной системы врачебного контроля в условиях интенсивной терапии, который использовался в отделении реанимации. В том же году появились первые массовые ЭКГ-обследования с помощью нашей системы «Кратер-МТ». В 1992 г. отдел ЦНИИ «Гранит» был преобразован в ЗАО «Микард». До 2001 г. было достигнуто многое: создавалось портативное устройство, писались новые алгоритмы для обработки ЭКГ, а в 95-м мы уже создали прообраз «Кардиометра-МТ».

Основной скачок в деятельности АО «МИКАРД-ЛАНА»&ООО «ТМС» произошел в 2011 г., когда в облаке были размещены ресурсы по обработке данных ЭКГ, собирающихся через интернет с помощью устройства «Кардиометр-МТ». Уникальный биосенсор весит всего 200 г и может использоваться как в медицинских учреждениях, так и в домашних условиях.

Какие преимущества вашей продукции позволяют говорить о ней как о передовой?

Мы создаем приборы в самой современной технологической среде на предприятии ОАО «Концерн «Гранит-Электрон» по высочайшим требованиям к качеству и надежности. Применяются новейшие разработки, начиная от специального нанопокртия, которое позволяет защитить электрические

схемы от агрессивной среды. При снятии биопотенциалов с человека приборы показывают высокую точность. Еще одна важная особенность — мы качественно обрабатываем ЭКГ и автоматически формируем достоверное синдромальное заключение с помощью облачной среды. По качеству оно сопоставимо с интерпретацией ЭКГ врачом высокой квалификации.

В 2011 г. мы первыми из производителей электрокардиографов отказались от моноблока: разделили биосенсор и коммуникационное устройство, и теперь мировые производители используют этот прием в своих разработках. Также мы отошли от создания больших мощных электрокардиографов, которые ранее приходилось катать на тележках либо носить в тяжелых портфелях. Памятуя о тенденции к уменьшению размеров техники, для коммуникационного устройства мы выбрали обычные планшеты и смартфоны. Это позволяет на один прибор «завязать» несколько сенсоров.

Какие перспективы вы видите в развитии телемедицины?

Мы идем по пути создания системы интегральной оценки состояния здоровья, где функциональная диагностика должна стать доступной для каждого. Системы биосенсоров будут объединяться интеллектуальной средой наподобие «умного дома». Но я считаю, что в первую очередь нужно контролировать не состояние дома, а здоровье его обитателей. Это возможно уже сейчас — количество биосенсоров увеличивается в геометрической прогрессии. Важно собрать все наиболее успешные проекты в этой области в единую интеллектуальную среду, которая в автоматическом режиме будет подавать первые сигналы тревоги о сбое жизнедеятельности человека.



НЕВАСЕРТ

НЕВАСЕРТ
сертификационный центр

Регистрация и сертификация медицинских изделий

ООО «Невасерт» работает на очень непростом рынке регистрации и сертификации медицинской продукции с 2010 г. Эксперты компании квалифицированно и оперативно решают проблемы, которые практически неизбежно возникают у предприятий и организаций — производителей медицинских изделий, на всех этапах регистрации. Наш собеседник — руководитель отдела регистрации и сертификации медицинских изделий ООО «Невасерт» Виктор Сергеевич Игнатенко.



ВИКТОР СЕРГЕЕВИЧ ИГНАТЕНКО,
руководитель отдела регистрации
и сертификации медицинских изделий

Виктор Сергеевич, какие конкретно виды услуг предлагает клиентам ваша компания?

Базовым направлением деятельности является регистрация медицинских изделий в Росздравнадзоре и, соответственно, комплекс услуг, сопутствующий данной процедуре: разработка и корректировка технической и эксплуатационной документации на медицинское изделие, организация и сопровождение необходимых клинических, технических и токсикологических испытаний, формирование «комплекта регистрационного досье».

Помимо этого, наша компания оказывает услуги по подтверждению соответствия продукции требованиям технических регламентов Таможенного союза, разработке и регистрации технических условий и др.

Большинство ваших заказчиков — производители медицинских изделий?

Да, так исторически сложилось, что это направление стало для нашей компании приоритетным. Соответственно, и опыт работы с предприятиями и организациями отрасли накоплен уже солидный. В то же время необходимо подчеркнуть, что большинство экспертов «Невасерта», и я в том числе, имеют за плечами опыт практической работы в испытательных лабораториях, что является для нас определенным преимуществом, т.к. приобретен навык понимания требований нормативных документов (ГОСТ, ТУ, ОСТ и т.д.). Таким образом, на большинство изделий мы можем взглянуть с точки зрения испытательных лабораторий.

Учитывая специфику того сегмента рынка, в котором вы работаете, солидный практический опыт специалистов, наверное, является серьезным конкурентным преимуществом?

Но нам тем не менее удалось построить работу так, чтобы полностью этим требованиям соответствовать.

Бывали ли случаи, что вы по тем или иным причинам отказывались братья за какой-либо заказ?

Да, такое пусть нечасто, но случается. Есть несколько направлений медицинских изделий и продуктов, связанных, например, с реагентами, имплантологией, некоторыми видами уникальной медицинской аппаратуры, за сертификацию которых мы не беремся. Чтобы качественно выполнить свою работу, мы должны быть компетентными. Если понимаешь, что уровень собственных знаний недостаточен — лучше за работу не браться. Так — честнее.

Правовое поле, в котором вам приходится работать, соответствует требованиям времени?

За те годы, что «Невасерт» работает на рынке, и уровень профессионализма наших сотрудников ощутимо вырос, и спектр оказываемых нами услуг значительно расширился.

Да, конечно. Тем более, конкуренция на рынке этих услуг была и есть достаточно серьезна. В последние годы количество фирм, работающих в этом сегменте, возросло. С другой стороны, компаний, предоставляющих весь комплекс услуг, работающих ответственно, качественно, на мой взгляд, больше не стало.

За те годы, что «Невасерт» работает на рынке, и уровень профессионализма наших сотрудников ощутимо вырос, и спектр оказываемых нами услуг значительно расширился. Надо сказать, что как раз тогда, когда мы начинали свою работу, требования к процедурам регистрации значительно ужесточились.

Здесь есть сложности. Изменения в нормативно-правовые документы вносятся постоянно. Но мы воспринимаем это как данность: на то мы и профессионалы, чтобы оперативно реагировать на эти изменения, быть всегда в курсе происходящего.

Наверное, за годы работы у вас уже сформировался круг постоянных клиентов?

Разумеется. Если люди, воспользовавшись нашими услугами, остались довольны их качеством, они снова обращаются к нам. Можно сказать, что сегодня большинство заказов поступает нам именно от постоянных клиентов. Хотя,

конечно, и новые появляются. Некоторые из них обращаются к нам по рекомендации коллег.

Это уже свидетельство устойчивой репутации надежного партнера, которая сложилась и у вашей компании на рынке.

Очень хочется надеяться, что это действительно так, несмотря на то, что мы все-таки считаем себя молодой фирмой.

Тем не менее у компании, вероятно, сформированы основные принципы работы с клиентами, свой стиль?

Основной момент: мы работаем под ключ. Казалось бы, это само собой разумеется, но на практике некоторые компании переключают часть своей работы на клиента, просто транслируют полученные замечания от госорганов заказчику. Мол, требуется внести в документы изменения — разбирайтесь сами.

Требования, которые предъявляются к продукции наших заказчиков, постоянно обновляются, актуализируются. В частности, разрабатываются новые национальные стандарты. Многие из них фактически являются переводами соответствующих международных документов. Причем переводами не всегда удачными. Какие-то вопросы становятся при этом трудными для понимания. Но производители медицинской техники обязаны требования новых стандартов выполнять. Наши специалисты благодаря большому практическому опыту работы, как правило, в состоянии помочь клиентам разобраться в хитросплетениях таких документов.

Заклучить договор, в который заложена максимальная стоимость услуг, а дальше как получится — такой подход не для нас. Главное — конечный результат, для достижения которого мы делаем все возможное, а подчас, наверное, и не-

возможное. Основное в нашей работе — тщательная подготовка всех необходимых при регистрации документов. Для чиновника, по большому счету, не имеет значения, какое изделие проходит регистрацию, даже если оно — современное, инновационное, необходимое для наших учреждений здравоохранения. Чиновник работает с бумагами, оценивает их качество, соответствие всем нормативным требованиям. А наша задача — помочь клиенту пройти все необходимые для регистрации процедуры.

Заклучить договор, в который заложена максимальная стоимость услуг, а дальше как получится — такой подход не для нас. Главное — конечный результат, для достижения которого мы делаем все возможное, а подчас, наверное, и невозможное.

И все же цель любого бизнеса — получение прибыли...

Конечно. Это уже вопрос ценовой политики. Тем не менее цены на наши услуги соответствуют средним по рынку, но часто — несколько ниже.

Каковы основные направления развития вашей компании?

Конечно, мы растем. Помимо офиса в Санкт-Петербурге для удобства клиентов открыли представительство в Москве. Осваиваем новые виды услуг, некоторые из которых можно даже отнести к разряду уникальных. Например, разработку Файла менеджмента рисков. Это совокупность документов изготовителя для прогнозирования, оценки и регулирования рисков, связанных с медицинским изделием на всех этапах его жизненного цикла. В пакете документации, который необходим для регистрации медицинского изделия, Файл менеджмента рисков занимает такое же важное место,

как техническая и эксплуатационная документация. Мы занимаемся разработкой и корректировкой Файла менеджмента рисков как в комплексе услуг для получения регистрационного удостоверения на медицинское изделие, так и отдельно от общего пакета документации.

Кроме того, мы освоили разработку еще одного комплекса документов — Файла проектирования с учетом эксплуатационной пригодности.

Его отсутствие в пакете документов, подаваемых в Росздравнадзор в целях

проведения регистрации медицинского изделия, может послужить причиной возврата регистрационного дела. Что значительно усложнит и увеличит по длительности получение регистрационного удостоверения.

На сайте «Невасерта» есть интересный раздел, который содержит отчеты о конкретных выполненных работах. Это достаточно необычно...

Конечно, отчеты, размещенные на сайте, не содержат конфиденциальной информации. Но при этом любой из потенциальных заказчиков может получить достаточно четкое представление о том, как мы работаем, какие задачи способны решать, чем конкретно можем быть для них полезными. Открытость — еще один из принципов нашей работы. И еще одна причина того, что нам удалось завоевать доверие клиентов. Которое мы всегда стремимся оправдывать.

 <p>сертификационный центр</p> <p>(499)-703-45-21 (812)-240-22-32</p> <p>www.nevacert.ru</p>	 <p>Регистрация медицинских изделий в Росздравнадзоре</p>	 <p>Разработка и регистрация технических условий</p>
	 <p>Подтверждение соответствия на технические регламенты Таможенного союза</p>	 <p>Проведение различных видов технических испытаний изделий</p>

Адреса офисов:
 Москва: 117105, г. Москва, Варшавское шоссе., д. 33, стр. 4, офис 8
 т.: (499)-703-45-21; (926)-783-84-28
 Санкт-Петербург: 195112, г. Санкт-Петербург, пр. Шаумяна, д. 49, лит. А
 т.: (812)-240-22-32; (921)-950-45-44
 Email: info@nevacert.ru



Аккредитованный орган по сертификации
 № РОСС RU.0001.11МЭ69

ПРОФМЕД

Профессиональная работа на профессиональном оборудовании



Рабочее пространство в медучреждениях, спроектированное компанией «Профмед», становится идеальным местом, сочетающим удобство и дизайн. Все детально продумано и профессионально оснащено. Сочетания работают с лучшими производителями медицинской мебели, гарантирует высокое качество и приятные цены. О схеме работы компании, реализованных проектах и конкурентных преимуществах на медицинском рынке рассказывает управляющий ООО «Профмед» — Алексей Фирстов.

Алексей, расскажите о создании и специфике деятельности вашей компании.

Компания «Профмед» занимается проектированием и оборудованием рабочего пространства лечебных учреждений с 2015 г. К моменту основания фирмы я уже имел более 20 лет опыта работы с офисной и медицинской мебелью, что помогло заручиться клиентскими и внешнеторговыми связями. Организация собрала специалистов, имеющих серьезный опыт работы в сфере оборудования медучреждений.

Специфика деятельности отражена в нашем слогане — «Профессиональная работа на профессиональном оборудовании». Именно в работе на профессиональном оборудовании раскрывается опыт, квалификация врача, а для пациента оно гарантирует удобство и комфорт во время исследования. Мы подбираем оборудование и мебель согласно ожиданиям заказчика — в плане удобства для врача и пациента, соответствия имиджу лечебного учреждения и, наконец, бюджету.

Какую продукцию на сегодняшний день вы предлагаете медицинской отрасли?

Прежде всего, мы представляем нашим клиентам продукцию известного итальянского производителя, одного из мировых лидеров функциональности, стиля и дизайна медицинской мебели — фабрики

Vernipoll SRL («Верниполл»). Предприятие начало свою работу в 1980 г. в городе Беванья (провинция Перуджа) с двумя основателями — Марчелло Петроцци и Энцо Ферранти, имевшими на тот момент более чем 20-летний опыт работы в области производства металлической мебели. Компания Vernipoll изначально занималась промышленным дизайном по заказам сторонних заказчиков и сотрудничала с самыми известными брендами в области производства мебели и бытовой техники, и вскоре дифференцировала свою работу. Одним из наиболее успешных проектов оказался растущий рынок мебели для больниц, домов отдыха, клиник, медицинских центров. Сегодня Vernipoll — признанный лидер в производстве медицинской мебели, не имеющий равных себе по соотношению качества и цены.

Также мы предлагаем клиентам продукцию известного финского производителя — группы компаний Lojer Oy. Это ведущий производитель медицинской мебели и реабилитационного оборудования Финляндии, а также крупнейший работодатель страны в этой области. Компания была создана в 1919 г. и до сих пор находится в частной собственности. Ее производственные площадки расположены в городах Састамала, Кемпеле и Пеннала.

Помимо этого, мы предлагаем оснащение, разработанное нашей компанией и произведенное под нашим контролем — корпусную мебель, приемные зоны, мягкую мебель под заказ, изделия из нержавеющей стали. Поставленная нами продукция служит врачам от Калининграда до Петропавловска-Камчатского, в бюджетных учреждениях и частных медицинских центрах.



Вы также занимаетесь проектированием рабочего пространства в медучреждениях. Какие этапы в него входят?

Остановлюсь на этом подробно, поскольку проектирование рабочего пространства является одной из важнейших, хотя и не единственной, ступеню работы с заказчиком. Первый этап — выяснение потребности. Если придерживаться медицинской терминологии, то по важности этот этап сравним с исследованием состояния здоровья пациента. Только полноценно проведенное обследование пациента позволяет не только поставить диагноз, но и судить об индивидуальных особенностях развития заболевания, и подобрать наилучшую схему лечения. Также и мы стараемся сначала понять ожидания врачей, поставить диагноз, если так можно выразиться, а затем подобрать отвечающее всем требованиям оборудование. Специалисты компании готовы выслушать пожелания главного врача, а также врачей, которые непосредственно будут работать с нашей продукцией.

Следующий этап — подготовка предложения — включает в себя составление коммерческого предложения, проектирование, дизайн-проект, подбор сопроводительной и разрешительной документации.

Последний этап — поставка. Доставка, монтаж, ввод в эксплуатацию осуществляются квалифицированными специалистами, которые ответственно подходят к своей работе.

Успешность проекта в целом будет определяться качеством каждого из его этапов, и все они одинаково важны для нас. Мы нужны клиенту для воплощения всех его пожеланий в практическую реализацию — сначала в качестве проекта, затем в виде изготовленной и установленной продукции. Не боимся нестандартных помещений — для них мы под заказ разрабатываем мебель необходимых пропорций.

В чем заключаются конкурентные преимущества комплекса услуг по оборудованию медучреждений и реализации медицинской мебели, который вы предоставляете на рынке?

Генеральный директор — Алексей Фирстов

Родился в Москве в 1972 г. Окончил МИРЭА, но, учитывая реалии того времени, работы по специальности не нашел. С 1995 г. занимается мебельным бизнесом, в 2005 г. открыл мебельную компанию «Ассамблея», где занимался поставками мебели из Европы и Китая. Нарботал серьезную дилерскую сеть — более 70 филиалов по всей стране. В 2008 г. концепция бизнеса была пересмотрена, и приоритетным направлением стало медицинское оборудование. Для понимания процессов закупки и эксплуатации мебели отработал два года в отделе медицинской техники Федерального медицинского центра Росимущества. После этого открыл «Профмед» — компанию, основной деятельностью которой стали поставки медицинской мебели и оборудования. Увлечение — Китай, где Алексей провел много лет и хорошо познакомился с культурой и историей страны. Свободное время посвящает технике и компьютерам, программирует, создает сайты.



Реализация медицинской мебели, как и реализация любой услуги или товара, подчиняется единым, непреложным законам маркетинга, основная цель которого — удовлетворение потребности клиента. В сложившейся экономической ситуации, помимо адекватной цены, заказчик вправе рассчитывать на широкий спектр дополнительных услуг, и мы эти услуги предоставляем. Весь комплекс работ по проектированию, подготовке дизайн-проекта, рабочего проекта и спецификации выполняется бесплатно. Мебель, разработанная и изготовленная по индивидуальному проекту, позволяет заказчику не только использовать по максимуму свои площади, но и создать комфортную рабочую среду. Доставка и монтаж осуществляются в удобное для заказчика время, в том числе вечернее, или выходные дни.

Какими реализованными проектами ваша фирма особенно гордится?

Я испытываю гордость каждый раз, когда заказчик благодарит нашу компанию за прекрасную работу. Каждый про-

ект по-своему интересен. Запоминаются, конечно, проекты, в которых что-то пошло не так — например, один заказчик перестроил стены и забыл об этом сообщить, а в другой раз нам пришлось доставить пару тонн мебели самолетом, чтобы успеть к открытию центра. Я рад, что наша команда умеет находить нестандартные решения для любой проблемы. Что касается выполненных проектов — наше портфолио присутствует на сайте, я вижу, что этот раздел пользуется популярностью.

Каковы дальнейшие планы развития? Есть ли намерение вывести новую линейку продукции в ассортимент?

Наш основной профиль — поставки импортной медицинской мебели. Государственный курс на эффективное импортозамещение в условиях санкций потребовал внесения изменений в систему госзакупок и корректировки ставок таможенных пошлин, поэтому о серьезном росте продаж сейчас говорить не приходится. Естественно, мы стараемся приспособиться к новым условиям. Могу сказать одно — не сидим без работы и в будущее смотрим с оптимизмом.

Мы, прежде всего, ориентированы на текущий запрос потребителя. Наш основной поставщик, фабрика Vernipoll SRL, находится в постоянном поиске новых идей и усовершенствования уже выпускаемых моделей медицинской мебели. Кроме того, учитывая общую экономическую ситуацию, фабрика значительно снизила цены на часть своей продукции. «Профмед» всегда сможет предложить заказчику что-то новое — интересные, красивые и функциональные модели.



ЭКСПЕРТНАЯ ГРУППА «РЕГМЕД ПРОФ.»



Вопросы регистрации решают профессионалы

Экспертная группа «РегМед проф.» работает на рынке консалтинга в сфере государственного регулирования средств медицинского применения уже 18 лет. За время работы была создана уникальная система управления проектами, которая позволяет выполнять их в срок и с высоким качеством, исключая простои и ошибки. «РегМед проф.» уже давно стала уважаемым и успешным брендом, основными достоинствами которого являются надежность и профессионализм. Наш собеседник — руководитель экспертной группы Инна Анатольевна Стенина.

Инна Анатольевна, в прошлом году вы уже представляли «РегМед проф.» на страницах нашего журнала. Поэтому первый вопрос к вам — не как к руководителю, а как к специалисту. Что изменилось за последний год в правовом регулировании средств медицинского применения?

Летом вступили в силу очередные изменения к Федеральному закону № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств». Они касаются целого ряда лекарственных препаратов, которые теперь можно зарегистрировать на территории России без проведения дополнительных клинических испытаний.

Изначально закон предусматривал проведение клинических исследований почти всех лекарственных препаратов, кроме очень старых инъекционных лекарств. Сейчас выделены несколько лекарственных форм, для вывода на рынок которых достаточно предоставить собственные исследования производителя или обзор клинических данных. Я считаю это положительным моментом. Потому что, чем больше на рынке препаратов-аналогов, тем ниже цена на них. Возрастает уровень конкуренции.

Также теперь нет необходимости проводить собственные доклинические исследования для производителей дженериков. Достаточно предоставить обзоры доклинических данных, что гораздо проще и дешевле. Польза та же: проведение таких исследований влияло на себестоимость продукции, а, следовательно, и на конечные цены.

С 1 января 2016 г. вступили в силу изменения, касающиеся подтверждения стандартов GMP для зарубежных производителей. Речь идет о международном стандарте фармацевтического производства, который подразумевает устойчивое качество, его стабильность.

Это стандарт менеджмента качества на фармацевтическом предприятии, применение которого — требование ВОЗ.

В принципе, любое фармацевтическое предприятие сегодня должно соответствовать этому стандарту, иметь соответствующий сертификат. Но с начала 2016 г. Минпромторг ввел требование, согласно которому производитель, желающий намерен зарегистрировать свое лекарство в России, должен пройти через процедуру российского инспектората. Это касается всех без исключения, даже всемирно известных фармпроизводителей. Только при условии наличия российского аналога GMP зарубежные производители имеют право продавать свои лекарства на российском рынке. Сейчас даже сформировалась очередь зарубежных компаний, которым необходимо пройти эту процедуру. Это, к сожалению, тормозит процесс регистрации новых препаратов.

Но это касается только зарубежных производителей?

Отечественным предприятиям уже давно вменяется как обязательное условие прохождение процедуры получения сертификата GMP, но тем не менее никаких санкций к тем, кто этого сертификата не имеет — а таких большинство — не применяется. Хотя следует отметить, что процесс сертификации российских предприятий на соответствие этому стандарту в последнее время активизировался.

Ваша компания может оказать содействие в этом вопросе?

Безусловно. Мы эту сферу успешно освоили, у нас есть соответствующие специалисты, которые знают, как составить заявку, собрать необходимый пакет документов, что проверить в первую очередь, как организовать процесс сертификации в целом. Я бы рекомендовала российским производителям озаботиться этим вопро-

Буквально перед версткой номера стало известно о новых готовящихся изменениях в законодательство об обращении лекарственных средств, которые должны несколько упростить и облегчить деятельность производителей. Минпромторг внес проект поправок к ФЗ-61 касаясь правил регистрации и инспекций иностранных производителей с 01.01.2017:

1. При подаче регистрационного досье допустимо приложить решение МПТ о проведении инспекции вместо заключения о проведенной инспекции.
2. В этом случае после завершения экспертиз в ФГБУ МЗ проверяет сведения об инспекции в реестре МПТ. Если инспекция к этому моменту не проведена, МЗ сделает запрос заявителю, у которого будет еще 180 рабочих дней для предоставления заключения об инспекции.

Те же правила применимы и к процедуре подтверждения регистрации.

Кроме этого, снимается требование проведения инспекции для всех вариаций, требующих экспертиз. Инспекция нужна только, если вносится новая площадка — требуется инспекция этой площадки. В случае если меняются: а) состав; б) показатели качества или методики КК; в) срок годности — предоставляется гарантийное письмо с обещанием пройти инспекцию в течение 3 лет от момента подачи заявления на внесение изменений (прим. РегМед проф.).



Руководитель Экспертной группы «РегМед проф.» Инна Анатольевна Стенина (слева).

Родилась в 1976 г. в Казахстане. Окончила факультет иностранных языков Восточного казахстанского государственного университета по специальности «переводчик-референт», Московскую школу экономики по специальности «бухгалтерский учет и аудит» и Институт бизнеса и делового администрирования Академии народного хозяйства при Правительстве РФ (степень MBA).

Хобби: история культуры, история живописи.

Жизненное кредо: «Жить нужно так, чтобы приносить максимальную пользу окружающим».

сом. В соответствии с ныне действующим законодательством регистрация новых препаратов без наличия соответствия GMP производиться не будет.

Еще одно изменение в законодательстве вступит в силу с 1 января 2017 г. Оно касается производителей субстанций — активных веществ, содержащихся в лекарственных препаратах. Теперь они также должны будут пройти процедуру российской инспекции на соответствие стандартам GMP.

Могут возникнуть проблемы?

Конечно. Потому что далеко не у всех производителей субстанций есть данный сертификат. Поэтому всем производителям, которые собираются регистрировать новые препараты, следует в первую очередь озаботиться подачей заявки в Минпромторг на проведение сертификации GMP. Мы всегда готовы составить для наших клиентов такую заявку, подготовить правильное досье.

Существуют ли факторы, затрудняющие работу вашей компании?

После выхода любого нового закона, административного или технического регламента органы исполнительной власти еще не в состоянии четко сформулировать требования, необходимые для их выполнения, разработать правила оформления документов. Им самим нужно время, чтобы разобраться в нововведениях — иногда этот процесс занимает целый год. Это, конечно, сильно затрудняет нашу работу, так как возникают трудности с соблюдением сроков выполнения наших обязательств перед клиентами. Здесь очень важно, чтобы клиенты играли с нами, как говорится, в одной команде, доверяли нам. Чтобы они понимали, что если мы запрашиваем у них какие-то дополнительные материалы, документы, то это — не прихоть. Иногда наши

требования могут показаться избыточными. На самом деле, мы стараемся застраховаться от любых возможных неожиданностей, полностью исключить случаи возникновения у экспертов каких-то вопросов. Кроме того, очень важно, чтобы со стороны заказчика с нами работал достаточно компетентный специалист, который разбирается в вопросах регистрации, владеет необходимой терминологией.

Если в целях регистрации лекарственного средства необходимо проведение клинических исследований, то может ли ваша компания взять на себя эту задачу?

Мы решаем задачу регистрации лекарств комплексно — не только консультируем заказчика, разрабатываем план регистрации лекарственного средства, готовим досье, переводим и редактируем документы, но и организуем проведение клинических исследований. Опыт в этом направлении действительно накоплен немалый. Мы организуем и проводим клинические испытания любой сложности и любой фазы. Как правило, к нам обращаются по поводу проведения клинических исследований третьей фазы, результаты которых нужны при регистрации. Но недавно мы инициировали клинические исследования первой фазы, когда разработка лекарственного средства проходит с нуля, с самого начала. Это достаточно сложная задача, предстоит большая работа, которая займет несколько лет.

Мы готовим весь пакет документов, необходимых для получения разрешения на проведение клинических испытаний. В штате компании есть квалифицированные специалисты, привлекаем и сторонних экспертов под конкретные проекты. После получения разрешения разрабатываются подробные протоколы клинических испытаний, в которые предусматриваются

мельчайшие детали предстоящей работы. Наш специалист уже на клинической базе тщательно следит за соблюдением этого протокола, ведет мониторинг процесса. Потом готовим отчет для Минздрава.

Следует отметить, что испытания проходят на базах, которые находятся не в столице, а в ближнем Подмосковье. Там очень хорошие, аккредитованные объекты — больницы с грамотными специалистами. Это помогает экономить бюджет заказчика. Расценки на такие работы у московских клиник неизмеримо выше, чем у подмосковных или расположенных в соседних областях.

За последнее время какие-либо новые направления в работе вашей компании появились?

Да, в Иордании, в Аммане начало работу представительство нашей компании по Ближнему Востоку. Благодаря этому нам удалось расширить круг своих клиентов за счет компаний из этого региона, в котором, на самом деле, есть немало очень современных крупных фармацевтических производств с качеством продукции европейского уровня. При этом цены ниже, чем на аналогичные лекарства, произведенные в Европе.

Однако, учитывая достаточно долгий срок работы вашей компании, можно предположить, что основные ваши клиенты — постоянные заказчики?

Да. Чрезвычайно редко клиенты ограничиваются единственным обращением к нам. Как правило, наши отношения с заказчиками носят долгосрочный характер, длятся годами. Например, договор с одной из польских компаний действует с 2007 г. Можно привести и другие подобные примеры. То есть, у нас уже достаточно давно сформировался пул постоянных клиентов, но мы всегда рады новым партнерам.

РТМ ДИАГНОСТИКА



В 1924 г. лауреат Нобелевской премии, биохимик Отто Варбург доказал, что злокачественная опухоль выделяет намного больше тепла, чем нормальные клетки. Это означает, что при онкологических заболеваниях в тканях человека происходит аномальное изменение температуры. Применение инфракрасной термографии для диагностики имеет ограниченный характер, поскольку измеряется температура лишь поверхности тела, тогда как во многих случаях источник тепла находится внутри. Первый прибор, который измеряет глубинную температуру внутренних органов, разработан российскими инженерами. О том, какие принципы заложены в работу столь необходимого медицине аппарата, рассказал главный конструктор ООО «РТМ Диагностика» Сергей Георгиевич Веснин.



Главный конструктор — Сергей Георгиевич Веснин

Окончил Московский электротехнический институт связи в 1979 г. После распределения был направлен для работы во Всероссийский НИИ радиотехники. В 1985 г. защитил диссертацию на кафедре антенн МИРЭА по электродинамике и стал кандидатом технических наук. С 1994 г. генеральный директор ООО «Фирма РЭС». В 2014 г. при поддержке Бюффонда РВК и НКО «Фонд модернизации и развития технологий» создал ООО «РТМ Диагностика», которое занимается разработкой новых диагностических радиотермометров для различных медицинских применений. В 2015 г. компания стала участником проекта «Сколково».

Сергей Георгиевич, расскажите об истории создания прибора и его перспективах.

В середине 90-х годов на базе Всероссийского НИИ радиотехники, который входит в АО «Концерн ВКО «Алмаз-Антей», было создано ООО «Фирма РЭС». Мы разрабатывали приемные системы для радиолокационных станций ПВО, но мечтали о радиолокаторе для медицинских целей. Учитывая, что у нас был накоплен большой опыт в приеме слабых электромагнитных сигналов, мы начали разработку устройства для измерения собственного излучения тела человека.

Первые образцы микроволнового радиотермометра были созданы в 1998 г. Время было непростое — не хватало финансов, были ограничены ресурсы. Но это компенсировали вера в свои силы и стремление сделать что-то полезное для общества. Желание передать наше изобретение специалистам-медикам привело нас в маммологический диспансер на Красной Пресне к Ларисе Марковне Бурдиной и Евсею Григорьевичу Пинхосевичу. По результатам испытаний в 2007 г. было зарегистрировано новое изделие медицинской техники радиотермометр диагностический компьютеризированный РТМ-01-РЭС.

В чем уникальность созданного вами прибора?

Радиотермометр РТМ-01-РЭС — это приемник собственного излучения внутренних тканей человека в СВЧ диапазоне. От обычных приемников электромагнитных волн его отличает сверхчувствительность. Ведь у тела человека очень слабое излучение — всего 10^{-15} ватт. Уровень излучения пропорционален температуре тканей. Оценивая величину принятого сигнала, можно выявлять температурные аномалии. Мы первые, кому удалось внедрить метод микроволновой радиотермометрии в практическую медицину и сейчас специалисты со всего мира приезжают к нам на обучение.

Но ведь аналогичными разработками занимались и за рубежом.

Все исследования в области радиотермометрии, которые проводили в мире до нас, выполнялись в специальных лабораториях. Они представляли собой электрогерметичные помещения из металла, без окон, полностью экранированные. В мире было около 10 подобных лабораторий. На протяжении 20 лет разными научными школами создавались макетные образцы радиотермометров, было написано порядка 30 диссертаций, опубликовано более 200 статей. Несмотря на это, в практической медицине технология не использовалась.

Почему?

Проблема в очень низком уровне излучения тканей человека. А вокруг мощные электромагнитные помехи. Нам удалось создать прибор, который мы назвали «помехозащищенный». Он принимает собственное излучение человека и не «боится» внешних воздействий. Это открыло возможность для внедрения РТМ-01-РЭС в практическое здравоохранение. Сейчас радиотермометрия включена в Стандарт медицинской помощи больным со злокачественными новообразованиями молочной железы, в номенклатуру медицинских услуг, разрешенных в Российской Федерации, и подробно описана в Национальном руководстве по маммологии. Порядка 300 медицинских центров из более 30 стран мира уже приобрели прибор, прошли обучение и используют нашу технологию.

В чем проблемы существующих методов диагностики рака молочной железы, основанных на выявлении структурных изменениях?

Тепловые изменения всегда предшествуют структурным. От момента малигнизации опухоли до того, как ее можно увидеть с помощью рентгена или ультразвука, проходит в среднем 7–8 лет. В течение своего «жизненного цикла» опухоль делает 40 удвоений, и 30 из них — на доклинической стадии, когда еще никто не знает о ее существовании. То, что опухоль выявляется так поздно, — объективный недостаток существующих методов диагностики. Все технологии, связанные со структурными изменениями тканей, выявляют злокачественные опухоли, находящиеся на последней четверти ее «естественной истории» развития. С помощью диагностического радиотермометра РТМ-01-РЭС, который неинвазивно фиксирует тепловую активность внутренних тканей, можно выявить пациентов с высоким риском рака молочной железы на ранней стадии развития опухоли, что было подтверждено многочисленными клиническими испытаниями прибора.



ДЕКЛАРИРОВАНИЕ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ И ОБОРУДОВАНИЯ

Группа компаний «РусЭксперт» осуществляет полный комплекс профессиональных услуг в области сертификации и оформления разрешительной документации на все виды производимой и импортируемой продукции.

Оформление деклараций соответствия ГОСТ Р на медицинские изделия и оборудование.

Для Вас мы найдем приемлемое решение вопросов в сфере сертификации и декларирования продукции.

Ваш личный специалист
Александр НЕВСКИЙ

☎ +7 (925) 245-7567

📧 alex-bond007

НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР «РУМЕЛИТ»



Ударно-волновая терапия: приоритет за Россией

Сегодня говорится очень много правильных слов о необходимости импортозамещения. Государственная политика однозначно нацелена на стимулирование работы в этом направлении. Во многих отраслях ее актуальность совершенно очевидна, так как наше технологическое отставание от мировых лидеров становится критическим. Производство медицинской техники — одна из таких отраслей. К сожалению, современное эффективное медицинское оборудование мы, как правило, вынуждены закупать за рубежом. Конкурентоспособные российские аналоги — редкость. Но тем не менее они существуют. Результат многолетней деятельности ООО «Румелит», которое работает на базе отечественных медицинских учреждений и технических предприятий, — одно из практических подтверждений этого тезиса.

Наш собеседник — доктор медицинских наук, профессор, полковник медицинской службы в отставке, генеральный директор ООО «Румелит» Борис Александрович Гарилевич.



**БОРИС АЛЕКСАНДРОВИЧ
ГАРИЛЕВИЧ,**
генеральный директор

Борис Александрович, расскажите, пожалуйста, об истории создания вашей компании.

Предприятие АОЗТ научно-производственный медицинский центр «Румелит» создано в 1992 г., и в настоящее время правопреемником его является предприятие ООО научно-производственный медицинский центр «Румелит». Одна из основных целей компании — проведение исследований, разработка и внедрение в медицинскую практику новой аппаратуры, технологий и методик лечения. Главным направлением разработок предприятия стало создание лечебных аппаратов, работающих на принципе воздействия на органы человека акустической ударной волны.

Это направление широко используется в мировой практике?

Да, конечно. Мы участвовали в разработке первого отечественного литотриптера для дробления камней в почках. Впервые подобный аппарат был изготовлен в Германии в фирме «Дорнье». Через несколько лет, в 1987 г. мы создали свой, российский аппарат и внедрили его в клиническую практику. Причем совершенно независимо от немецкой разработки. Что, кстати, было и к лучшему. Мы подбирали параметры воздействия, которые не повреждают почку. Дело в том, что сейчас практически все подобные аппараты, которые применяются в мировой практике, дают риск повреждения ткани почки. Наш является в этом смысле исключением.

После создания первых аппаратов мы разработали новую модель — «Урат П-2». Его внедрили в практику еще в 1991 г. Он работает и сейчас, причем очень эффективно. И за время своего существования — практически за четверть века — не было ни одного осложнения после его воздействия. Прежде всего, как раз за счет применения оптимальных параметров работы аппарата.

Но сейчас это направление — дробление камней — для «Румелита» перестало быть приоритетным?

Да, и для этого у нас были веские причины. Когда мы разрабатывали параметры импульсов, мы выявили совершенно новое направление использования принципа ударно-волнового воздействия.

Принцип этот может применяться не только для дробления камней в почках, спектр использования оказался гораздо шире. В первую очередь, речь шла о терапевтическом воздействии метода. Оказалось, что он оказывает положительное воздействие на ткани и в плане улучшения кровоснабжения, и в плане улучшения обмена веществ. Это подвигло нас к проведению очень серьезных экспериментальных исследований именно в рамках терапевтического использования метода.

Наше предприятие продолжает работу по разработке нового отечественного аппарата для дистанционного разрушения мочевых и желчных конкрементов. Впервые нами разработан новый способ генерации сфокусированных ударных волн.

Новый аппарат, который был разработан и изготовлен еще в 1992 г. и запатентован, был предназначен для ударно-волновой терапии. Я считаю, что он обозначил российский приоритет именно в терапевтическом использовании метода. Позже это направление стало развиваться и за рубежом, причем достаточно ак-

тивно. Было даже создано Международное общество ударно-волновой терапии, в работе которого мы сегодня принимаем участие как единственных представителей из России и стран СНГ.

Зарубежные фирмы также освоили выпуск подобной аппаратуры, причем во многом используя наш опыт, тем более что информация о нем была в открытой печати. И в дальнейшем перенимали нашу практику, которая касалась, прежде всего, вопросов фокусировки ударной волны для того, чтобы не оказывать травматическое воздействие на ткани организма. При использовании нашего метода оно стопроцентно исключено. И здесь наш, российский приоритет — бесспорен. Уже позже мы озаботились патентованием нашей аппаратуры, методов ее практического применения. Всего в нашем активе сегодня семь патентов.

Кроме того, наше предприятие продолжает работу по разработке нового отечественного прибора для дистанционного разрушения мочевых и желчных конкрементов. Впервые нами разработан новый способ генерации сфокусированных ударных волн.

В чем новизна аппаратуры, разработанной специалистами «Румелита»?

Инновационность АУВТ «Румелит» заключается в том, что в них формируется широкий, слегка сходящийся, пучок ударных волн, параметры которых подобраны таким образом, чтобы достигнуть максимального стимулирующего воздействия на метаболизм клеток тканей. При этом давление во фронте ударной волны существенно меньше, чем в подобных изделиях, как отечественного производства, так и зарубежных.

В импортных аналогах применяется сфокусированная ударная волна, и они относятся скорее к стимулирующе-разрушающему классу аппаратов, применяемых преимущественно в ортопедии. Параметры ударных волн, формируемые в АУВТ «Румелит», позволяют существенно расширить возможность применения данного метода при одновременном увеличении безопасности проведения процедур. Аппарат УВТ «Румелит» — это медицинское оборудование нового поколения. Как и другие разработки компании «Румелит», наш прибор многофункционален.

Для лечения каких заболеваний он может применяться?

АУВТ «Румелит» предназначен для лечения больных с хроническими заболеваниями урологического профиля (предстательной железы, почек, мочевого пузыря и т.д.). Кроме того, он может быть использован для лечения заболеваний

в ортопедии и травматологии (пяточная «шпора», эпикондилиты, артриты, артрозы, переломы костей и т.д.), а также в косметологии при лечении целлюлита и жировых отложений. Хорошие результаты получены и в стоматологии — при лечении десен.

Предлагаемые зарубежные аналоги преимущественно используются только в ортопедии. Причем ориентировочная стоимость их составляет более 30 тыс. евро.



Изделия «Румелита» более привлекательны в смысле цены?

Они дешевле в полтора-два раза. Кроме того, и техническое обслуживание, и расходные материалы для нашей аппаратуры обходятся гораздо дешевле.

При необходимости вы могли бы наладить выпуск значительного количества таких приборов?

Да, конечно. Если бы был их гарантированный сбыт в условиях госзаказа, например. Сейчас, конечно, самая главная проблема — обеспечение его широкого использования. Потому что хотя бы, что речь идет не только об отечественной разработке, но и локализации производства в России.

Признаться, удивили...

Аппараты производятся ООО «Румелит» совместно с НПП «Вэлит», которое расположено в подмосковной Истре. У них очень хорошая производственная база. Единственная импортная комплектующая прибора — дисплей. А всего в производстве, которое с полным правом можно назвать высокотехнологичным, задействовано около десятка отечественных промышленных предприятий — из Санкт-Петербурга, Саранска, Рязани, Владимира, Подмосковья...

Насколько велик спрос на ваши установки?

Вы будете удивлены, но сейчас в России работают всего 10 наших аппаратов ударно-волновой терапии: два — в государственных лечебных учреждениях, остальные — в частных. Причем прибор прошел необходимую апробацию и сертификацию. Получается, что на сегодняшний день именно сотрудничество с частными клиниками выглядит наиболее перспективным. Мы предлагаем лечебным учреждениям различные формы сотрудничества. Например, даем аппараты в аренду. Возможно их совместное коммерческое использование.

Главным направлением разработок предприятия является создание лечебных аппаратов, работающих на принципе воздействия на органы человека акустической ударной волны.

Удивительно: при наличии вполне конкурентоспособного по качеству и гораздо более выгодного в смысле цены российского аппарата мы продолжаем закупать импортные аналоги... А как же импортозамещение?

У меня нет ответа на этот вопрос. В свое время государство оказало нам поддержку: Минпромторг выделил средства и на разработку, и на подготовку серийного производства. Мы очень благодарны за это. Сегодня при наличии гарантированного сбыта есть возможность резко увеличить объемы выпуска наших аппаратов. Тем более что я и мои коллеги уверены: они могут широко применяться не только в условиях стационаров, но и при амбулаторном лечении, в кабинетах физиотерапии, например. О том, насколько широк спектр их использования, я уже говорил. Причем для нас очевидно, что полностью возможности метода ударно-волновой терапии еще не изучены, они гораздо шире. Мы продолжаем исследования в этом направлении. И очень надеемся, что и сам метод, и наша аппаратура будут по достоинству оценены и востребованы в российских учреждениях здравоохранения.

Новые возможности ранней диагностики онкологических заболеваний

Компания «СВМ-Инвест» считает своей основной миссией формирование ответственного отношения населения к собственному здоровью. Именно это является главной целью продвижения уникальной продукции NAL VON MINDEN GmbH в России. Ее применение позволяет своевременно выявлять признаки возникновения онкологических заболеваний, тем самым многократно увеличивая шансы на излечение. Наш собеседник — генеральный директор ЗАО «СВМ-Инвест» Сергей Романович Шелехов.



СЕРГЕЙ РОМАНОВИЧ ШЕЛЕХОВ,
генеральный директор

Сергей Романович, онкология — тема очень деликатная. Любые заявленные успехи в борьбе с этой чумой 21 века воспринимаются людьми с надеждой. Насколько сильным, действенным оружием в постоянной борьбе со страшной болезнью являются экспресс-тесты, которые ваша компания продвигает на российский рынок?

В данном случае мы говорим не о каком-то чудодейственном лекарстве. Экспресс-тесты — новые для нашей страны средства диагностики онкологических заболеваний. Причем особо подчеркну: речь идет о самых ранних стадиях развития болезни. Этот фактор в онкологии имеет огромное значение. Ведущие онкологи РФ, такие как М. Давыдов, А. Каприн, Ю. Шельгин, А. Мясников свидетельствуют: при некоторых видах рака раннее обнаружение болезни позволяет

добиться положительных результатов лечения в 95% случаев.

Что конкретно представляют собой экспресс-тесты?

Это очень компактные приборы, вполне доступные по цене, но при этом достаточно сложные. По сути, это мини-компьютер, в котором используется инновационный метод иммуноферментного разложения. Само изготовление этих тестов — долгий процесс. Каждый из них проходит на предприятии-производителе технологическую обработку в течение двух месяцев.

В настоящий момент мы поставляем в Россию Nadal комбо-тест на антиген рака мочевого пузыря и Nadal тест на комплекс гемоглобин-гаптоглобин, который используется при диагностировании рака кишечника. Совсем скоро будем поставлять и тест на определение рака предстательной железы.

Процедура тестирования занимает не более 5 минут. Причем каждый может провести ее самостоятельно, в комфортных домашних условиях. Процедура совершенно безболезненная, не предполагает каких-то ограничений в приеме пищи или лекарственных препаратов.

На использование экспресс-теста вы тратите 5 минут. Если результат отрицательный — вопрос снят, вы можете чувствовать себя спокойно. Если положительный, то, не теряя времени, спешите к врачу.

Насколько точен тест при диагностике, в какой мере можно доверять полученным результатам?

В зависимости от конкретного теста их точность — 95–97%. Причем по сравнению с существующими аналогами они обладают гораздо большей чувствительностью и специфичностью, способны обнаружить признаки болезни на самых ранних стадиях. К тому же компания, с которой мы заключили контракт, уже давно является признанным лидером в этом сегменте диагностического рынка.

Насколько давно применяются эти тесты в Европе?

Более 10 лет. Важно, что без прохождения такого тестирования во многих европейских странах невозможно устроиться на хорошую работу, получить страховку. В Европе, в частности, в Германии, уже давно сформировано очень правиль-



ное отношение людей к своему здоровью. При этом государство эту культуру под-держивает. Данные тесты позволяют одновременно выявлять патологию в организме человека, являющуюся признаком онкологических заболеваний. Использование предлагаемого теста позволяет не только значительно сэкономить время при получении первичного результата, но и в дальнейшем положительно влиять на минимизацию развития заболевания и, как следствие, экономить средства на проведение необходимого лечения, и, что самое важное, позволяет в большей степени сохранить жизнь и здоровье людей.

Но, с другой стороны, существуют и иные методы диагностики. В том числе с использованием современной аппаратуры.

Да, конечно. Но давайте сравним их возможности с теми, что предоставляет использование экспресс-тестов. Это быстро, точно, безболезненно, не требует большого количества специально обученного персонала. Для диагностирования рака кишечника необходимо провести очистку организма, пройти колоноскопию.

Кажется, это не очень приятная процедура...

Это мягко сказано. Процедура болезненная, для каждого человека ее прохождение — стресс. К тому же некоторым группам пациентов она попросту противопоказана. В частных клиниках за колоноскопию нужно заплатить достаточно солидную сумму, несопоставимую с ценой экспресс-теста. В государственных лечебных учреждениях и специалистов, и нужной аппаратуры не хватает, ждать своей очереди придется долго. А мы уже говорили, насколько важен в онкологии фактор времени.

При раке мочевого пузыря или простаты речь, вероятнее всего, пойдет о необходимости взятия биопсии — также достаточно болезненной процедуре. И снова — время. На использование экспресс-теста вы тратите 5 минут. Если результат отрицательный — вопрос снят, вы можете чувствовать себя спокойно. Если положительный, то, не теряя времени, спешите к врачу.

Экспресс-тесты уже можно приобрести в аптеках?

К сожалению, только в некоторых. Как правило, речь идет о небольших частных аптеках, где сотрудники заинтересованы в продвижении нового и такого нужного людям товара, всегда готовы проконсультировать клиента. В отношении крупных аптечных сетей наши надежды, увы, не оправдались. Хотя мы

специально договорились с немецкими производителями о поставках тестов не в госпитальной, а в индивидуальной упаковке.

Очень надеемся на начавшееся сотрудничество с нашими новыми региональными партнерами: они сразу оценили перспективы и выразили готовность продвигать тесты на российский рынок, пропагандировать их. У них сформирована достаточно широкая сеть медицинских представителей в регионах.

Тем не менее, несмотря на трудности, сегодня о наших тестах многие слышали, знают о них благодаря в том числе и телевизионным передачам. Я сужу и по количеству звонков в нашу компанию, и по отношению врачей, которое изменилось кардинально. На первых порах скепсиса в медицинской среде было предостаточно. Но это — только на первых порах.

Наверное, можно говорить о перспективах использования тестов в государственных ЛПУ?

Совершенно верно. Мы даем свои экспресс-тесты на апробацию как в государственные, так и в частные клиники. Отзывы — исключительно положительные. Например, в Новосибирской, Калужской, Челябинской, Тюменской областях, Красноярском крае все ведущие онкологи и урологи дали самую высокую оценку эффективности теста. Результаты тестирования подтвердились все до единого.

В Новосибирской, Калужской, Челябинской, Тюменской областях, Красноярском крае все ведущие онкологи и урологи дали самую высокую оценку эффективности теста. Результаты тестирования подтвердились все до единого.

Это — не наши заключения как продавцов и импортеров, а независимая оценка. Такой же она была в Санкт-Петербурге и Москве. Причем после испытаний сразу было принято решение о закупке тестов для государственных городских ЛПУ.

Для врачей и государственных медицинских учреждений использование тестов — огромная экономия времени и бюджетных средств. Для того, чтобы сегодня в любом отдельно взятом регионе провести диспансеризацию населения с обследованием кишечника и мочевого пузыря на онкологию, понадобятся годы. В стране дефицит и соответствующих специалистов, и необходимой аппаратуры, не говоря уже об отдаленных районах. При массовом использовании наших тестов это можно сделать в сотни раз быстрее.

Сегодня Калужская, Челябинская, Новосибирская, Тюменская области,

Красноярский край хотят включить нас в программу скрининга на следующий год. Единственная проблема — финансирование. Наши тесты и метод диагностирования, который в них используется — это новый продукт, и поэтому они не подпадают под действие уже работающих целевых программ в сфере здравоохранения.

У нас выстраивается весьма успешное сотрудничество с Департаментом здравоохранения г. Москвы. Город готов закупить пробную партию тестов, и, если они подтвердят свою эффективность, то это будет учитываться для включения в соответствующую программу. Конечно, хотелось бы, чтобы интерес к тестам проявлялся и на федеральном уровне.



Будем надеяться, что это станет следующим этапом. И что он — не за горами. По-моему, необходимость их широкого применения совершенно очевидна...

И мы хотим, чтобы об экспресс-тестах узнало как можно больше людей. Тем более что линейка поставляемых нами тестов будет расширяться. Я уже говорил, что скоро на нашем рынке появится тест на определение рака предстательной железы. В планах — тесты на определение онкологии молочной железы, шейки матки. Речь идет об очень распространенных видах онкологических заболеваний. Мне бы не хотелось впадать в пафос, но еще раз подчеркиваю: наши экспресс-тесты позволяют диагностировать рак на самых ранних стадиях, а значит, многократно увеличить шансы на успешное лечение, сохранение многих человеческих жизней.

Стерилизация, сборка, упаковка медицинских изделий: поддерживающая импортозамещение

ООО «СтериПак Сервис» — предприятие по контрактному производству медицинских изделий. Это одна из немногих фирм в России, оказывающая услуги полного цикла: от сборки изделий в чистом помещении (7 класс ИСО), упаковки изделий до дальнейшей стерилизации. Генеральный директор компании Андрей Александрович Петропавловский объясняет, чем выгодно сотрудничество с его организацией.



АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ ПЕТРОПАВЛОВСКИЙ,
генеральный директор

Андрей Александрович, расскажите о вашей компании.

Команда «СтериПак Сервис» вместе уже два года, с декабря 2014. Примечательно, что ключевые специалисты познакомились во многом благодаря выставке «Здравоохранение–2014». Имея опыт в области стерилизационного оборудования, мы начали предоставлять услуги газовой стерилизации для клиник и производителей медицинских изделий. Не имея собственной производственной базы, мы собирали продукцию у наших клиентов и развозили по клиникам, где было установлено стерилизационное оборудование и с кем у нас были заключены контракты на мойку изделий и стерилизацию. Очень быстро мы пришли к пониманию, что наша услуга очень востребована, особенно для частных клиник, не имеющих собственного ЦСО, и для производителей стерильных ИМН. Было принято решение об открытии стерилизационного центра «СтериПак Сервис», оказывающего услуги по низкотемпературной газовой стерилизации оксидом этилена. Для некоторых наших клиентов стала актуальной не только стерилизация,

но упаковка медицинских изделий. Так мы пришли к закупке упаковочного оборудования. Эти же клиенты заинтересовались возможностью выводить на аутсорсинг в том числе и операции по сборке изделий: от простой комплектации в наборы до полного цикла сборки, включая УФ–склею и ультразвуковую сварку. Часть этих мероприятий удалось реализовать благодаря использованию чистой комнаты 7 класса ИСО, а часть включены в план развития нашего предприятия на 2017 г. Таким образом, спустя два года наша организация успешно состоялась не только как стерилизационный центр, но приступила к полному циклу производства медицинских изделий по контракту.

Выпуск медицинских изделий в России — динамично развивающаяся отрасль промышленности, причем развитие производства — это не только экономическая задача, но и социальный проект. По оценкам экспертов, доля российских товаров медицинского назначения не превышает 18%, а в сфере высокотехнологичных продуктов и того меньше. И, учитывая ситуацию на рынке, на международной арене, тенденция на импортозамещение медицинских изделий будет сохранена. Для нас это и вызов, и честь — работать в такой ответственной и интересной сфере.

Действительно, на конференциях, выставках, в прессе очень активно обсуждаются темы импортозамещения и локализации производства. Вы ощутили изменения?

Определенно. На примере наших клиентов, российских производителей,



можно со всей уверенностью констатировать, что область производства медицинских изделий в России в данный момент динамично развивается, увеличивается ассортимент предлагаемой продукции, номенклатура. Также значительный интерес к проектам запуска производства собственных продуктов проявляют дистрибьюторы импортных медизделий. Именно торгующие организации сильнее всего ощущают тенденции по импортозамещению как из-за курсовой разницы, так и благодаря поддержке отечественной продукции со стороны государства. Оборота наших ключевых клиентов растут, однако переформатирование рынка происходит достаточно активно, и многие клиенты, говоря о возможностях и росте, тем не менее опасаются проблем с общим финансированием системы здравоохранения.

С какими еще сложностями, помимо финансовой, сталкиваются производители медизделий в России?

Одной из проблем организации выпуска медицинских изделий в России на сегодняшний момент является недостаточное развитие производственной инфраструктуры. Это касается и изготовления компонентов медицинских изделий, литья пластика, механообработки, наличия чистых помещений 5–8 классов чистоты, и, в конце концов, кооперации между предприятиями. Именно поэтому многие производители стремятся на своей площадке выполнять полный цикл. Однако такая схема организации не всегда является оптимальной. При наличии поставщиков услуг часть этапов производства медицинских изделий можно вывести на аутсорсинг, что наиболее актуально для упаковки и финишной стерилизации.

Вы как раз предлагаете такие решения. Расскажите, на каком оборудовании выполняете заказы.

На сегодняшний день основная производственная площадка нашего предприятия находится в НИИ медицинских полимеров. Здесь сосредоточены мощности по стерилизации, упаковке и этикетированию продукции. Чистая комната 7 класса ИСО расположена на второй производственной площадке на западе Москвы. Там мы осуществляем сборку изделий в условиях контролируемой среды, а также упаковку имплантируемых изделий. Стремимся оказывать нашим клиентам полный цикл услуг, от хранения компонентов и сырья на нашем складе, включая всю производственную цепочку и лабораторные испытания, до передачи заказчику стерильной продукции в фирменной упаковке с этикетками.

Насколько сильная конкуренция в вашей области?

Что касается контрактной стерилизации, в Московском регионе для производителей ситуация сложилась достаточно хорошая. Есть несколько площадок по контрактной стерилизации оксидом этилена и ряд предприятий, оказывающих услуги обработки потоком быстрых электронов и гамма-излучением. У каждой площадки есть свои плюсы: где-то — это возможность стерилизовать большие объемы продукции, а где-то — возможность гибкой настройки параметров циклов. При этом ряд изделий наших заказчиков требуют не нашей профильной газовой стерилизации, а именно радиационной. Поэтому с конкурентами мы наладили партнерские отношения и активно сотрудничаем, передавая часть заказов.

В чем же преимущества для клиентов работы именно с вашей компанией?

Отвечу честно, уникальность предложения «СтериПак Сервис», кроме преданного отношения к своей работе, наличия специализированного оборудования и обученного персонала, во многом определяется месторасположением. Клиентам очень удобно, что продукцию можно про-

изводить, упаковывать и стерилизовать непосредственно в Москве, благодаря чему сроки оборота сильно сокращаются. Также для производителей важно, чтобы каждая партия стерильных изделий сопровождалась протоколами учета и контроля качества стерилизации, или даже испытывалась на биоагрузку/стерильность в независимой испытательной лаборатории. Наше предприятие досконально соблюдает все процедуры по обеспечению и контролю поступающего сырья, компонентов и, конечно же, качеству выпускаемой продукции. У нас внедрена система менеджмента качества ИСО 13485. Все критические процессы валидированы.

О валидации всех процессов производства часто приходится слышать от фармацевтических компаний. Для производства медизделий это тоже актуальная задача?

Валидация процесса стерилизации — один из важных этапов подготовки медицинских изделий к регистрации, а также ключевой компонент системы контроля и менеджмента качества. Процедуры валидации значительно способствуют повышению качества продукции и снижают риски. Валидация процессов стерилизации и упаковки медицинских изделий была актуальна всегда, но стала обязательной процедурой с января 2015 г. при регистрации медицинских изделий. Протоколы валидации подаются в Росздравнадзор при формировании регистрационного досье.

Назовите несколько наиболее значимых для вашей компании клиентов.

Клиентами нашей компании являются более 100 российских предприятий-производителей медизделий для сердечно-сосудистой хирургии, нейрохирургии, травматологии, офтальмологии, урологии, гинекологии, косметической и пластической хирургии. Особо могу отметить сотрудничество с компаниями «Наноптика», «Оптосистемы», «Медсил», «Элестим



Кардио», «Трек-Э Композит», «Медтехно-проект».

Значительная часть клиентов — московские предприятия, однако география постепенно расширяется: мы регулярно получаем заказы из Санкт-Петербурга, Калининграда, Владимира, Екатеринбурга, Новосибирска. Очень интересной была работа с клиентами из Хабаровска и Владивостока. Также сотрудничаем с представителем ближнего зарубежья — компанией из Кыргызстана.

Какие-либо сложные заказы доводилось выполнять?

По сложности пока высший пилотаж — стерилизация насоса вспомогательного кровообращения, который состоял из 13 компонентов в разных упаковках! По объему работ наиболее впечатляют проекты по упаковке предметных стекол, пробирок, шовного хирургического материала, пеленок. Самым крупным проектом по валидации была работа на фармацевтическом предприятии, куда нашу компанию привлекли для валидации паровых стерилизаторов, реакторов, трубопроводов, а также термостатов и климатических камер для контроля продукции. Инженеры провели на заводе несколько недель в рамках трех командировок, мы получили огромный опыт.

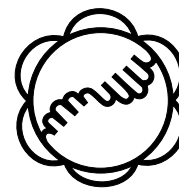
Расскажите о главных достижениях и наградах вашей фирмы.

Главная награда для нас — это возможность развиваться, закупать новое оборудование, запускать новые направления. Также могу отметить, что «СтериПак Сервис» прошел аккредитацию в Технопарке ИЦ «Сколково» в качестве центра коллективного пользования (ЦКП). Это подтверждает высокий уровень оказания услуг и означает, что все резиденты и участники проекта «Сколково» могут производить опытные партии инновационных медизделий на наших мощностях.



СУБАЛ

СУБАЛ



Су Джок — пульт управления здоровьем

Восточная медицина пользуется в нашей стране немалой популярностью — ее действенность ощутили на себе многие тысячи людей. Но для эффективного лечения различными методиками этой медицины нужны не только квалифицированные специалисты, но также высококачественные и соответствующие определенным стандартам инструменты. Одной из немногих в России компаний, предлагающих такие инструменты, является ООО СП «Субал». О деятельности организации нам рассказал ее генеральный директор — Валерий Алексеевич Петраков.



ВАЛЕРИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ ПЕТРАКОВ,
генеральный директор

Валерий Алексеевич, расскажите о направлениях деятельности компании «Субал».

Если говорить в общих чертах — наше предприятие занимается разработкой, производством и реализацией медицинских изделий для рефлексотерапии и массажа. Кроме того, мы оказываем активное содействие в проведении лекций и обучающих семинаров.

История вашей компании насчитывает более 20 лет. А как все началось?

Компания была создана в 1993 г. по инициативе профессора Пак Чжэ Ву из Южной Кореи, основоположника Су Джок терапии. Он долгое время занимался изучением акупунктуры, перечитывал первоисточники (древние рукописи) и другие книги по данной теме. В процессе этой работы он открыл для себя, что кисть (по-корейски — «су») и стопа («джок») имеют поразительное сходство с телом человека. Большой палец кисти соответствует голове, остальные пальцы — рукам и ногам, ладонная поверхность — грудной клетке и брюшной

полости, тыльная сторона кисти — спине. Он также обнаружил, что на кистях и стопах имеются зоны, соответствующие внутренним органам. Профессор пришел к выводу, а затем и установил экспериментальным путем, что, воздействуя на болезненные точки соответствия, можно вылечить пораженные органы (или снять болевой синдром). Таким образом, кисть (стопа) выступает в роли пульта управления здоровьем.

Разработав свой метод и назвав его Су Джок, профессор Пак Чжэ Ву открыл в Сеуле Корейский институт Су Джок акупунктуры и начал ездить с лекциями по всему миру. В 1991 г. он презентовал метод в Москве. За короткое время лечебный метод корейского профессора завоевал большую популярность у наших людей, так что уже в 1993 г. была учреждена Московская Су Джок Академия, и при ней начала работать компания «Субал», призванная обеспечить врачей инструментом, необходимым для лечения по методу Су Джок.

Воздействуя на болезненные точки соответствия, можно вылечить пораженные органы.

По каким причинам у этого метода стало много приверженцев в России?

Потому что он прост (его способен освоить любой человек), логичен и эффективен. Метод позволяет без применения лекарств снижать уровень боли или вообще ее устранять. Особенно быстро он действует при временных недомоганиях организма, таких как головная боль, боль в шее, боль при ушибе руки и ноги. Практика показывает, что после воздействия на точки соответствия кисти или стопы уже через 10–30 минут боль

значительно уменьшается или исчезает совсем.

Метод Су Джок включает в себя разные уровни воздействия на человека — от оказания самопомощи при небольших нарушениях здоровья до профессионального лечения серьезных заболеваний. До сих пор этот метод популярен, мы постоянно производим и реализуем необходимый перечень инструментария для него.

Какую именно продукцию предлагает ваша компания?

В Су Джок терапии применяют различные способы стимуляции точек соответствия. И для каждого способа существуют специальные инструменты. Это микроиглы, диагностические щупы, массажеры, светоимпульсные приборы, мокси (сигары для теплового воздействия) и аппликаторы (магнитные и немагнитные). Все это и многое другое предлагает компания «Субал».

Кроме того, мы сейчас являемся одними из лидеров в России по реализации акупунктурных игл и изделий для прогревания биологически активных точек, используемых врачами в классической рефлексотерапии.

Что обеспечивает стабильно высокий спрос на товары компании «Субал»?

Популярность нашей продукции заключается в оптимальном соотношении цены и качества. А кроме того, наша продукция одобрена и сертифицирована Министерством здравоохранения РФ.

Оказал ли нынешний экономический кризис негативное воздействие на деятельность вашей компании?

В какой-то мере оказал, но мы с 1993 г. благополучно пережили все кризисы. Уверен — переживем и этот. Ведь мы выпускаем продукцию, которая действительно нужна людям.

РОССИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ



РОССИЙСКАЯ
НЕДЕЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
RUSSIAN HEALTH CARE WEEK

5–9 декабря 2016



ЗА ЗДОРОВУЮ
ЖИЗНЬ

ЗА ЗДОРОВУЮ ЖИЗНЬ

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



ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

26-я международная выставка «Здравоохранение, медицинская техника и лекарственные препараты»



ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ

10-я международная выставка «Средства реабилитации и профилактики, эстетическая медицина, оздоровительные технологии и товары для здорового образа жизни»



 **ЭКСПОЦЕНТР**
МОСКВА

Организаторы:

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

При поддержке:

- Совета Федерации ФС РФ
- Министерства промышленности и торговли РФ
- Правительства Москвы
- Российской академии наук
- Торгово-промышленной палаты РФ
- Всемирной организации здравоохранения

www.rnz-expo.ru

www.zdravo-expo.ru

www.health-expo.ru



СЕМИВЕР



Лестницы в вашем учреждении — красивые, удобные и безопасные

ОПАСНЫЕ СТУПЕНЬКИ

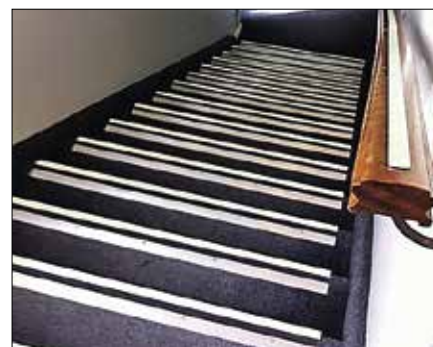
Ступени и лестничные марши представляют собой реальную опасность для здоровья людей всех возрастов. Ступени, как правило, скользкие (типичные материалы покрытия: керамогранит, мрамор, гранит), края ступеней плохо видимы и сливаются с другими ступенями. Пользователи поскользываются, спотыкаются или просто теряют равновесие и падают.

Самыми опасными считаются лестницы, имеющие менее 10 ступеней. Такой короткий марш люди, как правило, не воспринимают всерьез и ведут себя невнимательно.

Что делать? Современное и надежное решение — накладки на ступени ЭКОГЛО!

Предлагаем вашему вниманию фотолюминесцентную и противоскользящую продукцию для обозначения краев ступеней.

Накладки на ступени ЭКОГЛО обеспечивают безопасное перемещение по лестничным маршам не только днем, но и в условиях недостаточной освещенности, сумерек или полной темноты, например, при возникновении чрезвычайных ситуаций.



ОСНОВНЫЕ ТОЧКИ ПРИМЕНЕНИЯ:

- ✓ Лестницы и площадки на входных группах
- ✓ Лестницы в фойе
- ✓ Межэтажные лестницы
- ✓ Лестницы на путях эвакуации

Накладки на ступени высоко зарекомендовали себя при использовании в лечебных заведениях во всем мире и признаны как эффективное средство для обеспечения дополнительной безопасности на лестницах.

Использование предлагаемых нами систем позволяет одновременно решить пять важных и актуальных задач:

- ✓ обеспечить БЕЗОПАСНОЕ ПЕРЕМЕЩЕНИЕ людей;
- ✓ обеспечить ГАРАНТИРОВАННУЮ ЭВАКУАЦИЮ людей в случае возникновения чрезвычайных ситуаций независимо от наличия электроэнергии;
- ✓ обеспечить ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ бюджета

за счет применения надежных и долговечных накладок на ступени;

- ✓ СНИЗИТЬ ЗАТРАТЫ при использовании аварийных источников освещения зданий и сооружений на объектах;
- ✓ обеспечить МИНИМАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ при проведении РЕМОНТА краев лестниц и ступеней и придания им современного и эстетического вида.

Посетите наш сайт в интернете: www.semiver.com — раздел «Накладки на ступени лестницы с направляющей фотолюминесцентной контрастной полосой и с противоскользящим покрытием».

Полное соответствие требованиям СП 59.13330.2012 и ГОСТ Р 12.2.143–2009.

Специалисты Торгового Дома «СЕМИВЕР» готовы проконсультировать вас, предоставить любую дополнительную информацию о продукции или рассчитать для вас необходимый объем, в том числе с выездом для демонстрации образцов.



Универсальные решения в ЛПУ для безопасности и комфорта

Универсальным является такое решение, которое без дополнительной адаптации или объяснений удобно для всех пользователей-инвалидов, пожилых людей, детей, любого взрослого человека в любом физическом состоянии. Чем больше универсальных решений в лечебном учреждении, тем более удобным и безопасным будет пребывание пациентов в нем.

Торговый Дом «СЕМИВЕР» предлагает следующие универсальные решения.



СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ДВЕРНЫЕ РУЧКИ ULNA

Дверные ручки — это атрибут ежедневного и многократного использования. Поэтому особенно важно, чтобы данный аксессуар был удобен и надежен в обращении для всех людей и обеспечивал доступ в любое помещение. ULNA — дверная ручка для открывания дверей предплечьем. Это создает дополнительные удобства:

- ✓ медперсоналу: руки остаются чистыми; простой вход/выход, даже если руки заняты;
- ✓ пациентам: руки остаются чистыми; самостоятельное передвижение в любом физическом состоянии.

Руки остаются чистыми всегда! Дверная ручка — основной источник загрязнения и передачи инфекционных заболеваний. При исследовании европейского рынка по вопросу соблюдения гигиены выяснилось, что распространение внутрибольничных инфекций снизилось на 20% и более при использовании ручек систем ULNA по причине отсутствия контакта с кистью рук при открывании/закрывании двери.

Дверные ручки систем ULNA — это проявление заботы и обеспечение безопасности с первого шага в помещение.

РАКОВИНЫ СО ВСТРОЕННЫМ ПОРУЧНЕМ

Туалетные комнаты являются травмоопасными, как и любые влажные помещения. При нахождении пациента в закрытом влажном помещении важно обеспечить точки опоры по периметру для предотвращения падения. При этом свободное пользование раковиной инвалидами в кресле-коляске — актуальный вопрос любого учреждения.

Универсальное решение — раковины со встроенным поручнем GAIUS. Они выдерживают нагрузки до 250 кг, легко моются и обрабатываются дезинфицирующими

средствами, имеют отличный внешний вид.

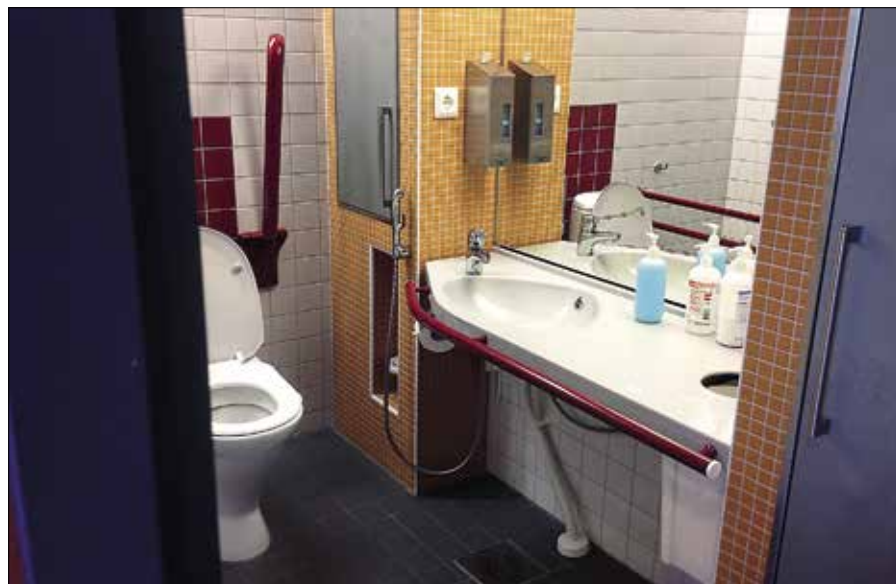
ИНДУКЦИОННАЯ ПЕТЛЯ

Для четкого понимания речи инвалидам по слуху можно применить специальное оборудование — индукционную петлю. Что делать, если пожилой человек не пользуется слуховым аппаратом, но плохо слышит, что ему говорят на стойке регистрации, в лаборатории, в кабинете врача?

Только универсальная переносная индукционная петля LOOPHEAR-101 может решить этот вопрос! Оборудование оснащено наушником, которым любой пациент, прижимая к уху, как телефонную трубку, может воспользоваться и четко услышать, что ему говорят.

Получить консультации по созданию доступной и безопасной среды на вашем объекте, выбрать оптимальные решения для самостоятельного и комфортного перемещения людей всех возрастов вы сможете на сайте www.semiver.com

Создадим вместе новый мир без препятствий!



ФОКОС laboratory



Новые технологии в индивидуальном глазном протезировании — точная цветопередача, стойкий цвет, пять лет эксплуатации протезов

Специалисты по индивидуальному глазному протезированию совершили качественный технологический прорыв. Разработанное ими на основе использования современных компьютерных технологий ноу-хау позволяет создавать искусственный глаз, максимально похожий по цвету радужной оболочки на сохранный. И что весьма важно, при правильном обращении служат такие протезы около пяти лет — в два раза дольше изготовленных по традиционной технологии. «Мы стремимся к тому, чтобы пациентам было удобно жить с протезами и чтобы они уверенно чувствовали себя в обществе», — говорит мастер-протезист Виктория Алексеевна Фокина. Она возглавляет коллектив профессионалов, которые приобрели большой опыт работы в хорошо известном на всю страну московском Центре глазного протезирования. Теперь эти настоящие мастера своего дела, не желая останавливаться на достигнутом, предлагают самую современную технологию обслуживания пациентов и готовы прийти на помощь даже в очень сложных случаях. Пациенты это ценят, и не случайно в «ФОКОС laboratory» обращаются не только россияне, но и граждане бывших союзных республик, а также немало иностранцев.



Виктория Алексеевна Фокина.

Профессиональный художник, окончила Московский государственный гуманитарный университет им. М.А. Шолохова по специальности «изобразительное искусство». Более 8 лет работает в сфере глазного протезирования. За эти годы сумела стать одним из ведущих в России мастером-протезистом. По признанию коллег, Виктория Алексеевна — специалист высочайшего класса, который всегда находит правильный индивидуальный подход к пациентам.

Виктория Алексеевна, что принципиально отличает используемую вами технологию глазного протезирования?

Широко распространенная на сегодняшний день в России технология протезирования

предполагает большую работу художника — фактически, искусственный глаз рисуется вручную. Понятно, что результат в этом случае зависит от мастерства художника и от особенностей его цветовидения. Никто не будет спорить с тем, что художники какие-то нюансы видят по-разному. Поэтому часто случается, что пациента конечный результат не устраивает. Чтобы подобных ситуаций не возникало, наши специалисты по индивидуальному глазному протезированию намеренно, с помощью современных цифровых технологий, свели к минимуму человеческий фактор.

Процесс создания протеза по нашей технологии начинается с того же, с чего и обычная, привычная для российского пациента процедура. Он приходит к мастеру-протезисту, который, что называется, снимает мерки — определяет параметры протеза. Затем мы делаем высококачественное цифровое фото. Оно обрабатывается на компьютере и печатается на специальном принтере с использованием красок, которые со временем не выцветают. Художник, фактически, просто контролирует этот процесс. Отмечу, что наша технология запатентована и уже получила высокие оценки у пациентов и в профессиональном сообществе.

То есть цветопередача у специалистов «ФОКОС laboratory» получается гораздо более качественной и адекватной?

Совершенно верно. Результаты очень хорошие. Когда люди смотрят на фотографии наших пациентов, прошедших протезирование, то иногда даже не сразу понимают, какой глаз искусственный.

Проблема адекватной цветопередачи, действительно, является одной из самых острых в глазном протезировании. Смею заверить, что мы разработали алгоритм, позволяющий учесть все нюансы. Например, то, что светлые глаза очень чувствительны к освещению в разное время суток. Или то, что при копировании фотографий и их печати цвет несколько меняется.

Что еще подразумевает созданный вами формат протезирования?

Мы предлагаем, по сути, новый сервисный стандарт обслуживания. Надо понимать, что для человека потеря глаза — большая психологическая травма. И многие пациенты не хотят сидеть часами в очередях в центрах протезирования. Вообще, они нуждаются в очень внимательном и корректном отношении к себе. Мы это понимаем, поэтому и предлагаем более комфортные условия приема.

У нас, в частности, есть комната отдыха, где человек может спокойно провести время без очередей, стрессов и суеты. Разница в условиях пребывания на протезировании между тем, что предлагаем мы и наши коллеги из других центров, огромная — как между залами ожидания бизнес-класса известных авиакомпаний и обычным зданием аэропорта. Наша комната отдыха комфортна даже на самый взыскательный вкус — мягкая мебель, смарт-телевидение, интернет, бесплатные напитки, включая чай, кофе и сухое вино. Кроме того, мы планируем ввести услугу бесплатного трансфера пациентов от вокзала, аэропорта или квартиры до нашего центра. Повторюсь, что сервисная составляющая для нас

очень важна, так как максимально облегчает пациентам процесс протезирования.

Безусловно, индивидуальное протезирование предполагает и дальнейшее ведение пациентов. Фактически, все они становятся постоянными клиентами. Мы никогда не бросаем их наедине с какими-то проблемами. Так, если с протезом возникают какие-то неполадки, то мы всегда их быстро устраняем.

Не секрет, что глазные протезы приходится часто менять. Как долго служат протезы «ФОКОС laboratory»?

Действительно, стандартный срок службы пластмассового протеза два года, а стеклянного — вообще один. Наши протезы при условии правильного ухода за ними могут прослужить пять лет. Это серьезное достижение. Все дело в высоком качестве пластмассы, которую мы используем, и в не тускнеющих красках. Максимум, что иногда бывает нужно при ношении наших протезов через два-три года — отполировать их. Правда, у пациента может измениться глазная полость из-за того, что он, например, поправился или похудел. Тогда протез придется менять.

Через какое время после операции по удалению глаза имеет смысл обращаться к вашим специалистам?

Чем быстрее, тем лучше. Мы в индивидуальном режиме обсуждаем с каждым пациентом тактику действий.

Отмечу, что на первом послеоперационном этапе самым важным является привыкание глазной полости к ношению протеза. Фактически речь идет о формировании правильной геометрии глазной полости. Как правило, срок использования таких протезов не превышает полугодя, поэтому на это время вполне можно обойтись недорогим стандартным вариантом. Такие протезы мы тоже делаем. Без ложной скромности хочется сказать, что они у нас получаются более качественными, чем у других протезистов, и при этом более дешевыми. Секрет в том, что мы делаем их с применением методов литья полимера под давлением и цифровой печати. Мастеру остается самое главное — придать изделию нужную форму. Но в целом наша технология позволяет исключить большую часть дорогостоящего ручного труда и таким образом существенно сократить время изготовления протеза и снизить его стоимость.

На следующем этапе всем без исключения пациентам становится важен косметический эффект. Если искусственный глаз, изготовленный уже на гораздо более длительный срок использования, чем первый послеоперационный протез, устраивает человека, то это способству-

ет его психологической реабилитации. Делать такие глазные протезы, которые нравятся пациентам, способствуют повышению качества его жизни — в этом мы видим свою миссию.

Из каких материалов сегодня преимущественно изготавливаются глазные протезы?

Сейчас мы в основном сосредоточились на пластмассе. По многим показателям современный пластик не уступает стеклу и даже превосходит его. Он не бьется, лучше реагирует на жару и холод, его можно реставрировать.

Хочется отметить, что вопрос о глазопротезном стекле — один из наиболее острых в российском глазном протезировании. Стеклянные трубки в тех относительно небольших объемах, в которых они нужны производителям протезов, не производит ни одно промышленное предприятие. Это является большой проблемой, решить которую только усилиями наших специалистов невозможно.



Совершенно очевидно, что протезирование по вашей технологии — более дорогая услуга, чем если заказать протез, изготовленный по распространенному стандарту. Несмотря на это, вы видите спрос на нее?

Конечно, спрос есть и большой. Не будет преувеличением сказать, что индивидуальный подход необходим всем пациентам. На самом деле массовое протезирование как явление существует только в нашей стране, и на определенном этапе оно стало серьезным достижением советской медицины. Но время не стоит на месте, и на сегодняшний день стандарт протезирования, максимально учитывающий индивидуальные потребности, представляется наиболее верным путем. Не случайно в Германии, а это страна — основоположница глазного протезирования, массовые протезы в принципе не делают. У них все протезирование фактически индивидуальное.

Мы видим, что и у нас сейчас пациенты готовы заплатить больше, чтобы получить более качественную услугу и не сидеть в очередях целыми днями. Кроме того, мы ведь предлагаем протезы с большим сроком эксплуатации, чем стандартные.

К тому же наши специалисты совершенно бесплатно занимаются, что называется, сервисным обслуживанием протезов — шлифуют их, полируют и т. д. «Продал и забыл» — это не про нас. Мы каждого пациента знаем, помним, поддерживаем и стараемся сделать для него самый лучший протез.

Вы работаете в Москве. Но ведь не все пациенты имеют возможность приехать в столицу для глазного протезирования. Как быть таким людям?

О полноценном варианте индивидуального глазного протезирования речь может идти, конечно, только при обращении к нам. Но для тех людей, которые по разным причинам не могут приехать в наш центр, мы планируем со временем предложить компромиссный вариант обслуживания, аналогичный дистанционному подбору линз. Метод будет основан на том, что большинство пациентов, нуждающихся в глазном протезе, имеют близкие по показателям формы глазной полости. Исходя из этого, представляется возможным сформировать набор из нескольких десятков шаблонов протезов разных форм, а также набор расцветок радужных оболочек. Но пока мы еще только в начале этого пути.

Хотелось бы, чтобы предложенный «ФОКОС laboratory» самый современный стандарт глазного протезирования использовался по всей России. Как вы оцениваете перспективы этого?

Перспективы у нашей узкоспециализированной отрасли в целом огромные.

На сегодняшний день довольно хорошо в стране налажен процесс послеоперационного обслуживания пациентов. Например, такие лечебные учреждения, как МНТК «Микрохирургия глаза» им. С.Н. Федорова и Московский НИИ глазных болезней им. Гельмгольца после операций по удалению глаза практически сразу устанавливают стандартные протезы. И хочется отметить, что обеспечение ведущих российских клиник такими качественными и недорогими протезами — одно из ведущих направлений нашей деятельности.

Что касается индивидуального протезирования на последующих этапах, когда речь идет уже о нюансах цветопередачи, то по всей России сейчас найдется не более пятнадцати компаний, которые, как и мы, развивают это направление. Для такой огромной страны это, конечно, очень мало, поэтому и конкуренции в этой нише нет. Можно сказать, что наши конкуренты — наши партнеры, с которыми мы сотрудничаем на благо пациентов. И я очень надеюсь, что число наших партнеров и коллег со временем будет только увеличиваться.

Рубрика: Герой номера

НОЭЛСИ ООО 4
Адрес: 109202, г. Москва, 1-я Фрезерная ул., д. 2/1, корп. 2, оф. 702, БЦ «Олимпия»
Тел.: (495) 761-26-87, (495) 673-74-97
E-mail: sales@noelsi.com
http://www.noelsi.com

Рубрика: Лидер рынка

МЕДПЛАНТ ООО 8
Адрес: 109316, г. Москва, Волгоградский пр-т, д. 42, корп. 5
Тел.: (495) 223-60-16, (495) 223-66-38
E-mail: medplant@medplant.ru
http://www.medplant.ru

Медэк Стаз Интернешнл ООО 12
Адрес: г. Москва, Мира пр-т, д. 102, корп. 1, БЦ «Парк Мира»
Тел.: (495) 640-45-23
E-mail: info@medeqstars.ru
http://www.medeqstars.ru

Рубрика: Инструменты для жизни

МАЛКОВ Медицинская Техника ООО 16, 2-я обл.
Адрес: 109377, г. Москва, 1-я Новокузьминская ул., д. 22, корп. 3
Тел.: (495) 709-87-30, (495) 777-84-13
E-mail: info@malkovmt.ru, vladimir@malkovmt.ru
http://www.malkovmt.ru

Рубрика: Лучший фармдистрибьютор в сегменте поставок препаратов индийских производителей

АВАНТАЖ БИО ФАРМ ООО 18
Адрес: 121481, г. Москва, Рябиновая ул., д. 26, стр. 1, оф. 701А
Тел./факс: (495) 269-64-04
E-mail: avantag@inbox.ru
http://www.avantagebiopharm.ru

Рубрика: Знак качества

Фирма ТЕХНОАВИА ООО ПВ 22
Адрес: 125476, г. Москва, В. Петушкова ул., д. 21, к. 1
Тел.: (495) 787-90-30, (495) 948-86-02/03, (919) 784-91-54
 Телефон обратного вызова: (495) 787-74-93
Факс: (495) 787-74-96
E-mail: inform@technoavia.ru
http://www.technoavia.ru

Адекватные технологии ООО 15
Адрес: 121170, г. Москва, Кутузовский пр-т, д. 36, стр. 3, под. 3, оф. 315В
Тел.: (495) 933-73-27
E-mail: at@dezavid.ru
http://www.dezavid.ru

АМТ Группа компаний 26, 4-я обл.
Адрес: 107031, г. Москва, Петровка ул., д. 27
Тел./факс: (495) 740-34-03
E-mail: amt@implants.ru
http://www.implants.ru

Вахнина и Партнеры ООО 21
Адрес: 107061, г. Москва, Преображенская пл., д. 6
Тел.: (495) 231-48-40
E-mail: ip@vakhnina.ru
http://www.vakhnina.ru

ДИАКОМС ООО 29
Адрес: 111250, Красноказарменная ул., д. 14А, стр. 45
Тел.: (495) 361-55-37, (495) 361-55-68
E-mail: diakoms@inbox.ru
http://www.diacoms.ru

ЕвроМедТехнолоджи ООО 30
Адрес: 123423, г. Москва, Народного Ополчения ул., д. 34, стр. 3, оф. 204
Тел.: (495) 255-29-03
E-mail: info@emt-g.ru
http://www.emt-g.ru

ЕЦАМТ ООО 25
Адрес: 107113, г. Москва, Лобачика ул., д. 15, оф. 1
Тел.: (495) 130-01-63
E-mail: rentamedcenter@gmail.com
http://www.rentamed.ru

ЗНАКИ.РУ ООО 45
Адрес: 107061, г. Москва, Преображенская пл., д. 6
Тел.: (495) 960-42-88
E-mail: info@znaki.ru
http://www.znaki.ru

ЗОЛОТАЯ СТУПКА ГК ООО 32
Тел.: (915) 066-18-41
E-mail: zolotayastupka@mail.ru
http://www.zolotayastupka.ru

ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп. ООО 37
Адрес: 143964, Московская обл., г. Реутов, Железнодорожная ул., д. 5
Тел.: 8 (495) 528-86-82, 8 (495) 528-51-09
E-mail: info@bint.ru
http://www.bint.ru

ИНТЭГО-АЛЬЯНС ООО 34
Адрес: 105064, г. Москва, Казакова ул., д. 6, стр. 1, оф. 604
Тел.: (495) 989-12-30
E-mail: zakaz@integogroup.ru
http://www.intego-biologistic.com

Инфодром Медиа ООО 33
Адрес: 141407, Московская обл., г. Химки, Молодежная ул., д. 50, пом.15, лит. «А»
Тел./факс: (495) 745-60-90
E-mail: mail@infodrom.ru
http://www.infodrom.ru

Каприоль ООО / ГК Фармлегат 36
Адрес: 119017, г. Москва, Пятницкая ул., д. 37, оф. 2
Тел.: (495) 989-17-93
E-mail: kapriolfarm@kapriolfarm.com
http://www.farmlegat.com

Корпорация СоТис НП 38
Адрес: 109316, г. Москва, Волгоградский пр-т, д. 47, стр. 2, оф. 206А
Тел.: (195) 259-58-11, (495) 259-58-12, (495) 259-58-13
E-mail: info@sotiscorp.ru
http://www.sotiscorp.ru

КЭГ БИО ООО / SEG BIO LLC 40
Адрес: 115533, Москва, Андропова пр-т, д. 22, оф. 42, 44
Тел.: (499) 286-22-20
E-mail: clineg@clineg.com
http://www.clineg.ru, http://www.clineg.com

ЛайфКор Интернешнл ООО 42
Адрес: 125480, г. Москва, Героев Панфиловцев ул., д. 13, корп. 3, пом. 5
Тел./факс: (495) 944-06-66, (495) 40-00, (495) 495-50-00
E-mail: lifecore@lifecore.ru
http://www.lifecore.ru, http://www.promkislod.ru, http://www.lifecorebiomed.ru

Мастер Лаб ООО 46

Адрес: 127247, г. Москва, Дмитровское ш., д. 100, стр. 2, оф. 41005
Тел.: (499) 346-42-94, (499) 346-42-84
E-mail: mlab@medwork.ru
http://www.medwork.ru

**Медицинский диагностический Центр –
Специальный МДЦ-С ООО 48**

Адрес: 105187, г. Москва, Измайловское ш., д. 55
Адрес: 107023, г. Москва, Малая Семеновская ул., д. 15/17, корп. 4
Тел.: (495) 787-01-18, (495) 926-97-27
http://www.mdcs.ru

МЕРАМА ООО 50

Адрес: 127238, г. Москва, Ильменский пр-д, д. 7А, стр. 1
Тел.: (499) 489-31-75, (495) 771-76-90
E-mail: info@merama.ru
http://www.merama.ru

Невасерт ООО 52

Адрес: 117105, г. Москва, Варшавское ш., д. 33, стр. 4, оф. 8
Тел.: (499) 703-45-21, (926)783-84-28
Адрес: 195112, г. Санкт-Петербург, Шаумяна пр-т, д. 49, лит. «А»
Тел.: (812) 240-22-32, (812) 950-45-44
E-mail: pam@nevacert.ru
http://www.nevacert.ru

НПЦ МТ Армед ООО 44

Адрес: 143912, Московская обл., г. Балашиха, Энтузиастов ш., Западная коммунальная зона, влад. 1А
Тел.: (499) 322-20-90
E-mail: tm@armed.ru
http://www.armed.ru

ПРОФМЕД ООО 54

Адрес: 129515, г. Москва, Звездный бульвар ул., д.10, стр.1
Тел.: (495) 943-36-30, (495) 194-05-62
E-mail: info@vernipoll-med.ru
http://www.vernipoll.ru

РегМед проф. ООО 56

Адрес: 125047, г. Москва, Оружейный пер., д. 25, стр.1В
Тел.: (495) 120-11-64
E-mail: regmed@regmed.biz
http://www.regmed.biz

РТМ Диагностика ООО 58

Адрес: 105082, г. Москва, Большая Почтовая ул., д. 55/59, стр.1
Тел.: (495) 640-92-11, (916) 575-71-55
E-mail: rtm@radiometry.ru
http://www.rtm diagnostics.com

Румелит ООО 60

Адрес: 101000, г. Москва, Уланский переулок, д. 13, стр. 1
Тел.: (495) 649-32-02, (929)961-05-48
E-mail: as@rumelit.ru
http://www.rumelit.ru

РусЭксперт Группа компаний 59

Адрес: 111524, г. Москва, Электродная ул., д. 4Б, оф. 205
Тел.: (925) 245-75-67
E-mail: rus-sert1@bk.ru
http://www.rus-expert.com

СВМ-Инвест ЗАО 62

Адрес: 123317, г. Москва, Антонова-Овсеевко ул., д. 15, стр. 2
Тел.: (499) 649-73-62
E-mail: info@svm-invest.ru
http://www.svm-invest.ru

СтериПак Сервис ООО 64

Адрес: 117246, г. Москва, Научный пр-д, д. 10, НИИ медицинских полимеров
Тел.: (495) 728-15-87
E-mail: info@steri-pack.ru
http://www.steri-pack.ru

СУБАЛ ООО СП 66

Адрес: 109652, г. Москва, Люблинская ул., д. 179/1
Тел.: (495) 347-99-32, (495) 347-65-00
E-mail: subal@subal.ru
http://www.subal.ru

ТД АгатМед ООО 28

Адрес: 117105, г. Москва, Варшавское ш., д. 28 А
Тел.: (495) 229-42-79
E-mail: agatmedfarm@bk.ru
http://www.agatmedfarm.ru

ТД Семивер ООО 68, 3-я обл.

Адрес: 115172, г. Москва, Гончарная наб., д. 9/16, стр. 1, оф. 12
Тел.: (495) 215-16-94
E-mail: td.semiver@semiver.com
http://www.semiver.com

ТМС ООО 51

Адрес: 191015, г. Санкт-Петербург, Фуражный пер., д. 3, оф. 212
Тел.: (812) 309-50-19
E-mail: info@tms.moscow
http://www.micard.ru

ФОКОС laboratory / ИП Польшкин А.А 70

Адрес: 105203, г. Москва, 14-я Парковая ул., д. 1А
Тел.: (495) 965-63-20, (495) 965-92-70
E-mail: spolkin@mail.ru

**БИЗНЕС
СТОЛИЦЫ**

**Журнал «БИЗНЕС СТОЛИЦЫ»
Рекламный выпуск
«Медицина»**

**Учредитель — ООО «Редакция
«Бизнес столицы»**
 Главный редактор Бесчаснова К. А.
E-mail: bizstol@mail.ru
http://www.bizstol.com

Издание зарегистрировано в Управлении
Федеральной службы по надзору в сфере
связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций по Центральному
Федеральному округу.

Свидетельство о регистрации средства
массовой информации
ПИ № ТУ50-02083 от 16.09.2014

Знак информационной продукции: +16

При перепечатке материалов ссылка
на журнал «Бизнес столицы» обязательна.

Редакция не несет ответственности
за точность информации, предоставленной
участниками журнала.

Адрес редакции и издателя: 107113, г. Москва,
Сокольническая пл., д. 4 А, пом. III, комн. 34

Издание отпечатано в ООО «ВИВА-СТАР»
Адрес типографии: 107023, г. Москва,
ул. Электrozаводская, д. 20, стр. 3

Порядковый номер 7
Тираж 5 000 экз. Цена свободная
Подписано в печать 25.11.2016
Дата выхода 05.12.2016

**По вопросам размещения информации
и рекламы в журнале «Бизнес столицы»
обращаться по телефонам:
(926) 342-19-12, (909) 903-19-73,
(977) 802-19-12**



ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ-ВЫСТАВКА
ГОСЗАКАЗ
ЧЕСТНЫЕ ЗАКУПКИ

5-7 АПРЕЛЯ 2017 ГОДА,
МОСКВА, ВДНХ

XIII ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ-ВЫСТАВКА
«ГОСЗАКАЗ – ЗА ЧЕСТНЫЕ ЗАКУПКИ»

16 ТРИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ-
ОБЩИЙ ОБЪЕМ ЗАКУПОК В РОССИИ В 2017 ГОДУ
1 ТРИЛЛИОН РУБЛЕЙ-
ЗАКУПКИ ГОСКОРПОРАЦИЙ

**НЕ УПУСТИ СВОЙ ШАНС СТАТЬ НАДЕЖНЫМ
ПОСТАВЩИКОМ НА РЫНКЕ ГОСЗАКУПОК!**



В ЭКСПОЗИЦИИ ФОРУМА - ВЫСТАВКИ ПРИМУТ УЧАСТИЕ:

- ГОСКОРПОРАЦИИ • ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ОРГАНЫ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ •
- КОМПАНИИ-ПОСТАВЩИКИ, В ТОМ ЧИСЛЕ СУБЪЕКТЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА •
- ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ • ЭЛЕКТРОННЫЕ ПЛОЩАДКИ • БАНКИ •

ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ИНФОРМАЦИЮ И УСЛОВИЯ
УЧАСТИЯ УТОЧНЯЙТЕ НА САЙТЕ И ПО ТЕЛЕФОНУ:
WWW.FORUM-GOSZAKAZ.RU 8(800) 250-99-84



НАКЛАДКИ НА КРАЯ СТУПЕНЕЙ ЭКОГЛО:

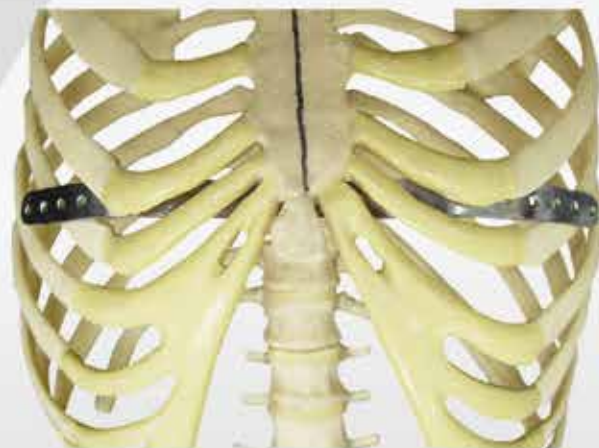
- ▶ Обеспечивают **БЕЗОПАСНОЕ ПЕРЕМЕЩЕНИЕ** людей. Элементы сочетают в себе качества отличной видимости в любое время суток и противоскольжения для предотвращения получения травм на лестницах и ступенях;
- ▶ Обеспечивают **ГАРАНТИРОВАННУЮ ЭВАКУАЦИЮ** людей в случае возникновения чрезвычайных ситуаций независимо от наличия электроэнергии;
- ▶ За счет конфигурации обеспечивают **МИНИМАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ** при проведении **РЕМОНТА** краев лестниц и ступеней. Придают им современный и эстетический вид.





ГРУППА КОМПАНИЙ «АМТ»:
ЗАО «ИМПЛАНТ МТ»
ЗАО «КИМПФ»
ООО «ИЛЬКОМ»

Группа компаний «АМТ» - инновационные предприятия, специализирующиеся в области разработки, серийного производства и реализации биологически и механически совместимых имплантатов из новых высокофункциональных материалов для травматологии и ортопедии, кардио и нейрохирургии, торакопластики и др.



Основная серийная продукция предприятий – это:

- эндопротезы суставов для первичной, ревизионной и онкологической артропластики из титана и титановых сплавов;
- имплантаты и эндосистемы из «интеллектуальных» материалов с памятью формы и сверхупругостью для хирургического лечения заболеваний и травм позвоночника, исправления дефектов и остеосинтеза грудино-реберного комплекса, мелких костей скелета и др.



Наша продукция – это воплощение творческого труда и профессионального опыта наших инженеров, технологов, рабочих, ведущих специалистов – докторов и кандидатов наук в области новых материалов и технологий.

121552, Россия, г. Москва, ул. Оршанская, д. 5

+7 (495) 7-403-403

imt@implants.ru, www.implants.ru