

БИЗНЕС СТОЛИЦЫ

МЕДИЦИНА
2020



**ЧЕЛОВЕК
ДЕЛА**

ВЛАДИМИР БАЛАШОВ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ
«МЕДИЦИНСКАЯ ЛОГИСТИКА»



КОНЦЕПЦИЯ

консалтинговый центр

Комплексные решения и сопровождение при открытии медицинского бизнеса в Москве и на территории РФ



Проектируем медицинские учреждения от 50 м²



Курация и тех.надзор ремонтно-монтажных работ



Юридическое сопровождение при получении СЭЗ и лицензии на медицинскую деятельность




Аудит действующих клиник



Снабжение монопрофильных и многопрофильных учреждений медицинским оборудованием и инструментарием



Звоните или пишите нам:

 +7 (499) 288-06-97

 info@med-concept.ru

И заходите на наш сайт: med-dok24.ru



РОССИЙСКАЯ
НЕДЕЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
RUSSIAN HEALTH CARE WEEK

Ежегодно входит в план научно-практических мероприятий
Министерства здравоохранения РФ

7–10 декабря 2020

Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»



MedTravelExpo

**Санатории.
Курорты.
Медицинские
центры**

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



Реклама 12+



www.mte-expo.ru

 **ЭКСПОЦЕНТР**

МЕДИЦИНСКАЯ ЛОГИСТИКА



ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЙ СБОР И ОБЕЗВРЕЖИВАНИЕ МЕДИЦИНСКИХ ОТХОДОВ

Обращение с медицинскими отходами — неотъемлемая часть экологической безопасности России. Эта группа отходов содержит весь перечень микроорганизмов, являющихся возбудителями болезней, с которыми люди обращаются к врачам. Качество обезвреживания медотходов на территории медицинских учреждений не всегда высокое, зачастую этот процесс — формальность. Полигоны ТКО, куда ежегодно привозят сотни тысяч тонн биологически опасных отходов, идеальны для распространения и мутации болезнетворных микробов. Решение — комплекс для промышленного обезвреживания медицинских отходов классов Б и В «Центр-100» — предложила Санкт-Петербургская компания «Медицинская логистика». Аналогов в России пока нет.

«Центр-100» — единственный действующий комплекс, который выполняет все требования санитарных норм и экологического законодательства по охране окружающей среды. Его внедрение позволяет эффективно контролировать обращение эпидемиологически опасных отходов. Технология имеет положительное заключение государственной экологической экспертизы федерального уровня, а сам комплекс допущен к применению Роспотребнадзором. Образующие отходы включены в федеральный классификатор и имеют пятый минимальный класс опасности. Об инновационной разработке мы говорили с генеральным директором компании «Медицинская логистика» Владимиром Балашовым.

Владимир, с чего началась история компании «Медицинская логистика»?

Мы обратили внимание на проблему, связанную с системностью обезвреживания отходов, формируемых ЛПУ. Размытые правила и субъективность их исполнения позволяют медицинским учреждениям применять самые разные варианты обезвреживания отходов. К сожалению, среди них нередко встречаются откровенно пугающие, заключающиеся в отсутствии какого-либо обезвреживания. Мы проанализировали рынок утилизации опасных медицинских отходов. Обратились к российским и мировым практикам в области обезвреживания этой группы отходов. Выяснили, что многие азиатские и европейские страны значительно опережают Россию по сохранению безопасности здоровья человека и окружающей среды. В их нормативных документах приоритетным способом утилизации любых отходов назван тот, который наносит наименьший вред природе и людям. Конечно, это не может быть сжигание или захоронение. В приоритете — вторичная переработка.

Проводя аналитику, особое внимание мы уделили не столько локальному способу обезвреживания медицинских отходов в рамках медучреждения, сколько централизованному. Тщательный анализ рынка показал, что в Юго-Восточной Азии есть решения, которые позволяют обезвреживать медотходы в больших объемах. Забегая вперед, можно смело сказать, что это утверждение подтвердила ситуация, сложившаяся во время пандемии Covid-19. Например, только в Ухане при готовности местных заводов обезвреживать до 50 т инфекционных отходов в день их объем достигал 200 т/день. Это привело к оперативному масштабированию заводских мощностей. В их основе не новая, но очень эффективная технология автоклавирования.

Именно на ней мы остановили свое внимание, как на зарекомендовавшей себя в высокой степени безопасной и экологичной. Автоклавирование — это стерилизация насыщенным водяным паром под давлением. Данная технология не применялась в промышленных масштабах в России для обезвреживания медицинских отходов.

Автоклавирование демонстрирует высокие показатели безопасности для окружающей среды, а централизация обращения с отходами — положительный экономический эффект. Отходы обезвреживаются в промышленных объемах в поточ-



Генеральный директор — Владимир Балашов.

Родился в Череповце. С отличием окончил военный вуз по специальности «радиосредства». Некоторое время служил в рядах Вооруженных Сил РФ на офицерских должностях. В силу специфики военного образования гражданскую профессию связал с телекоммуникациями. Участвовал в проектах государственного значения. За плечами несколько стартапов, антикризисное управление промышленными и сервисными компаниями. Дифференцированный опыт работы позволяет с уверенностью принимать новые вызовы. Оптимистично смотрит на любое дело. Живет по принципу: «А кто, если не я?»



Комплекс занимает площадь всего 270 м² и представляет собой одноэтажное строение с технологическим вторым этажом.

ном режиме. Естественно, стоимость обезвреживания существенно ниже, чем при децентрализованном способе.

В чем ключевая идея компании?

Нами было разработано решение, которое практически воплощает требования СанПиН 2.1.7.2790-10 в железе. Им стал «Центр-100» — российский комплекс для централизованного обезвреживания медицинских отходов классов Б и В. Комплекс — это тот участок, узел, который замыкает на себя потоки отходов муниципалитета, региона или иной географической части.

Основная идея в том, чтобы на небольшом участке земли собрать комплекс, который отвечает всем требованиям СанПиН по архитектурно-планировочному решению, площадям, температурному режиму, кондиционированию, канализации, техническим требованиям и одновременно с этим является высокопроизводительным средством для обезвреживания отходов. Мы учли все эти факторы, спроектировали и построили «Центр-100».

Комплекс успешно прошел государственную экологическую экспертизу, после чего Росприроднадзор выдал заключение, подтверждающее соблюдение всех предъявляемых требований. Это очень ценный документ, которым не может похвастаться практически ни один из российских операторов обезвреживания отходов. Есть примеры успешно пройденных экологических экспертиз оборудования, конкретных географических участков, но чтобы комплекс и технология совместно — это уникальный случай.

Как это работает?

Медучреждение собирает отходы в контейнеры, которые в изотермических фургонах увозят на территорию комплекса «Центр-100». Там отходы отправляют в автоклав для дезинфекции. Она состоит из нескольких этапов: откачка воздуха и создание вакуума, высокотемпературное обеззараживание водяным насыщенным паром и сушка вакуумом. Далее уже

стерильные отходы попадают на линию сортировки: извлекается и измельчается пластик для вторичного использования, прочие смешанные отходы также измельчаются в шредере для исключения повторного использования и прессуются в компакторе. Отходы готовы к отправке на полигоны ГРОРО. Сортированный пластик в дальнейшем будет использован как вторсырье. А контейнеры после каждой выгрузки дезинфицируют и возвращают в медучреждение. Важно отметить, что сортировка отходов соответствует требованиям СанПин и, самое главное, — приоритетам государственной политики в области обращения с отходами.

Требуются ли специалисты для работы в комплексе?

Всего в смене работают два оператора. Это минимально возможное количество человек на любой установке, которая требуется для обезвреживания отходов.

Локально в больнице оператор способен обработать в день порядка 30–50 кг медицинских отходов, тогда как комплекс «Центр-100» имеет проектную мощность по обезвреживанию до 6–7 т в сутки. Очевидна экономическая эффективность нашего продукта.

Специальных требований к квалификации сотрудников нет, поскольку автоклавирование подразумевает использование устройства, аналогичного сосуду под давлением. Тем не менее всем операторам комплекса предлагается внешнее обучение, во время которого они получают представление о том, что та-



кое медицинские отходы, каким способом их можно накапливать и перемещать, какие существуют особенности работы с отходами такого типа. Всех операторов, согласно требованиям СанПиН, экипируют средствами индивидуальной защиты и дополнительно прививают.

По итогу аттестации комплекса «Центр-100» сделан вывод о том, что рабочие места и условия труда не являются вредными для операторов. Фактически это безопасно для здоровья человека место работы. Отходы накапливаются в сменных контейнерах на территории медицинского учреждения. Транспортировку и перегрузку отходов осуществляют в автоматизированном режиме. Обратная тара поступает на специализированных автомобилях в комплекс, где гидравлическим или пневматическим способом ее перебрасывают в корзины, которые переезжают в автоклав. Ни операторы, ни водители автомобилей с отходами не контактируют.

Локально в больнице оператор способен обработать в день порядка 30–50 кг медицинских отходов, тогда как комплекс «Центр-100» имеет проектную мощность по обезвреживанию до 6–7 т в сутки.

Как заказчику подготовиться к монтажу комплекса «Центр-100»?

Требования достаточно простые, для монтажа не нужно большого объема ресурсов. Главное, чтобы к площадке были подведены вода, электричество, канализация и опционально газ для установки газовой котельной либо паропровод для извлечения готового пара.

Комплекс занимает площадь всего 270 м² и представляет собой одноэтажное строение с технологическим вторым этажом, где первый — функциональный, а второй используют для разводки трубопроводов и воздухопроводов систем кондиционирования, вентиляции и холодоснабжения. Территория должна быть доступна для заезда автотранспорта. С учетом разворотных площадок для спецтранспорта достаточно 1000–1500 м².

Комплекс изготавливают за три месяца, пусконаладка занимает один месяц. А это значит, что в течение четырех-пяти месяцев мы гарантируем установку комплекса в любой точке России.

Кто занимается обслуживанием комплекса?

Заказчик приобретает продукт, который позволяет ему обезвреживать отходы. Операционную деятельность обеспечивает определенный им оператор. Техническое обслуживание осуществляем мы. У нас достаточный штат компетентных инженеров для проведения технического обслуживания оборудования комплекса. Мы понимаем, какие расходные материалы, узлы, комплектующие требуется менять, каков их срок годности. Помимо этого мы несем гарантийные обязательства. Заказчик всегда находится на оперативной связи с нами. Эксплуатация происходит в комфортном для клиента режиме. Срок службы комплекса «Центр-100» составляет 10 лет.

Какие проблемы, связанные с обезвреживанием медицинских отходов, существуют в России?

Главная проблема — это отсутствие достаточной нормативной базы и обязательности ее исполнения участниками процесса. На сегодняшний день, к сожалению, деятельность по обезвреживанию медотходов не лицензируется, поэтому

заниматься ею может практически кто угодно, имея минимальные ресурсы.

Медицинские отходы как субъект находятся между 89-ФЗ, который определяет правовые основы обращения с отходами производства и потребления, 323-ФЗ, который регулирует отношения, возникающие в сфере охраны здоровья граждан в Российской Федерации, СанПиН 2.1.7.2790–10 и рядом других документов. Доступ к этой группе отходов достаточно простой.

Понятие «медицинские отходы» является субъектом, выделенным в российском законодательстве среди прочих отходов. При этом регулирование данной группы отходов осуществляют на основании небольшого числа документов, чья зона ответственности ограничена, что позволяет относиться к ней достаточно несерьезно.

Деятельность медицинских учреждений предполагает образование самых разных отходов. Больница либо самостоятельно проводит работы по их обезвреживанию, либо передает эту обязанность подрядчику. У исполнителя возникают соблазны: упаковать медотходы в черные мешки и сдать на полигон под видом бытовых, сжечь в несертифицированной печи либо вывезти на нелегальную свалку. Желание подрядчика получить деньги и ничего при этом не делать лежит в корне проблемы. А вторая ее часть — в недобросовестности руководителей медицинских учреждений. Например, владелец частного стоматологического кабинета считает каждую копейку. Зачем ему лишние траты на оборудование для обезвреживания отходов, если можно их выбросить в уличный мусорный бак по дороге со смены? Это грубый пример, но вполне реальный.

В итоге медотходы, которые представляют эпидемиологическую опасность, попадают в места, для этого не предназначенные, минуя этап обезвреживания, оказываются на полигонах, перевалочных пунктах, ожидают утилизации или переработки в неподготовленных для них помещениях, без охлаждения. Отходы накапливаются, и появляются новости о том, что обнаружена очередная свалка использованных шприцев, систем переливания крови и так далее.

Каким бы ни был способ обезвреживания этих отходов, он требует юридического подкрепления. Проверять, была ли предоставлена услуга или нет, должен в первую очередь ее заказчик. Сейчас эта обязанность размыта, в том числе и между надзорными органами. Повторюсь, это происходит из-за недостаточно проработанной нормативной базы.

Должно быть, в регионах эта проблема стоит наиболее остро?

Безусловно. В связи с тем, что емкость рынка медицинских отходов и услуг, связанных с ними, несопоставимо меньше,





Отходы, которые формирует комплекс «Центр-100», имеют собственный код в Федеральном классификационном каталоге отходов (ФККО).

чем ТБО, ТКО и прочих отходов, и в силу того, что внимание контролирующих органов к ним размыто на уровне нормативных документов, возникают проблемы. Соответствующий орган власти каждого субъекта РФ обязан разрабатывать собственную схему обращения с отходами, строить логистические маршруты, учитывать их в своей территориальной схеме образования отходов.

Медицинские отходы после обезвреживания «превращаются» в отходы, которые попадают под 89-ФЗ. В этот момент они должны быть где-то учтены: либо размещены на полигоне, либо сожжены. Пока не будет должным образом урегулировано обращение с медотходами на законодательном уровне, мы вынуждены фиксировать проблематику. Дальше все зависит от жесткости субъектов и конкретных должностных лиц.

В связи с пандемией данная тема стала немного ближе к поверхности, на нее теперь обращают внимание, и при формировании обсерваторов, перепрофилировании больниц вопрос о грамотном обезвреживании отходов и контроле над этим звучит однозначно и явно.

Вырос ли спрос на ваш продукт в связи с пандемией коронавируса?

Скорее он стал более явным и актуальным. Установки для обезвреживания отходов требовались всегда. Но сейчас, когда многие государственные клиники перепрофилировались под инфекционные, объемы медицинских отходов, нуждающихся в обезвреживании, выросли. Людям на бытовом уровне стало понятно, что нельзя допускать, чтобы отходы, которые представляют реальную эпидемиологическую угрозу, могли бесконтрольно распространяться. Этой проблеме уделили внимание не только медучреждения, но и организации, занимающиеся вывозом отходов.

Где уже возведены комплексы «Центр-100»? Доказали ли они свою эффективность?

В Ростове-на-Дону и Санкт-Петербурге транспортные потоки медицинских отходов в большей степени завязаны на комплексы «Центр-100». Элементы систем GPS и ГЛОНАСС, которыми оснащен спецтранспорт, позволяют учитывать перемещение каждого автомобиля, также ведется учет баков, контейнеров и их содержимого. Все действия, производимые с отходами, четко фиксируются. Согласно требованиям СанПиН

обезвреживают и ровно в том объеме, в котором они поступили в «Центр-100», транспортируют для захоронения на полигоне из государственного реестра объектов размещения отходов.

Отходы, которые формирует комплекс «Центр-100», имеют собственный код в Федеральном классификационном каталоге отходов (ФККО) — 7 47 843 55 71 5 (отходы обезвреживания медицинских отходов классов Б и В (кроме биологических) вакуумным автоклавированием, насыщенным водяным паром измельченные, компактированные, практически неопасные). Включение в ФККО собственного кода — это тоже наше достижение.

Если медучреждения называют наш код ФККО и при этом используют другие технологии для обезвреживания отходов, полигоны часто отказывают им в размещении. Никто не хочет брать на себя административную, а в ряде случаев и уголовную ответственность за участие в нелегальном процессе. Медицинские учреждения преследуют также и имиджевую цель, не желая появиться в негативной новостной повестке.

Особенно хочу отметить такой показатель эффективности комплекса «Центр-100», как соответствие приоритетам государственной политики в области обращения с отходами, внесенными в 89-ФЗ. Проводимая на наших комплексах сортировка отходов совершенно четко отвечает приоритетам по сокращению образования отходов, снижению их класса опасности, утилизации. Этот показатель ведет нас и наших клиентов к обеспечению экологической безопасности России.



Назовите удачно реализованные проекты.

В Санкт-Петербурге реализовано два комплекса. Один эксплуатируется в интересах Клиники высоких медицинских технологий им. Н.И. Пирогова Санкт-Петербургского государственного университета. Второй — компании «Сити-Инвест», которая на рынке Санкт-Петербурга занимает существенную долю по обезвреживанию медотходов как в государственном, так и в частном сегменте.

Другой удачный пример нашей работы — компания «Центр-100 Ростов-на-Дону». Она замыкает на себя обезвреживание медотходов целого субъекта РФ — Ростовской области. Там применена сложная схема, где вокруг комплекса размещены логистические филиалы, которые занимаются перебросом отходов в центр. В скором времени сможем похвастаться проектами и в других регионах страны.

Каковы ваши планы по развитию компании?

Мы движемся в сторону обеспечения безопасности. Понимаем, что чем крупнее регион, тем в нем наиболее ярко выражена проблема отсутствия этой безопасности. Мы готовы прийти в каждый регион России, где власти осознают масштабы проблемы, и реализовать централизованный способ обезвреживания отходов.

Возможности предприятия позволяют изготавливать до 10 комплексов «Центр-100» в год. Производство расположено в центре Санкт-Петербурга на территории завода «Арсенал». Мы имеем достаточное количество площадей, станочного, сварочного и сборочного оборудования, а также человеческого ресурса для того, чтобы масштабировать производство.

КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР «КОНЦЕПЦИЯ»



ОФОРМЛЕНИЕ ЛИЦЕНЗИИ НА МЕДИЦИНСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ОТ А ДО Я

Любая медицинская деятельность подлежит лицензированию, будь то массажный кабинет или даже салон красоты, если он оказывает услуги терапевтической косметологии. Многие врачи и собственники медицинского бизнеса были бы способны самостоятельно пройти эту процедуру, однако на официальных сайтах по предоставлению данной услуги нет достаточной, исчерпывающей информации с примерами из практики и четким пошаговым руководством по прохождению всех проверок и получению заветной лицензии. По этим причинам спрос на ее оформление был и остается высоким. В течение 10 лет «Консалтинговый центр «Концепция» помогает предпринимателям избежать подводных камней и успешно получить государственную услугу по оформлению медицинской лицензии. О деятельности компании и актуальной ситуации в сфере лицензирования медучреждений мы беседуем с генеральным директором «Концепции» Евгенией Ладыка.



Генеральный директор — Евгения Ладыка.

Родилась в 1982 г. Окончила Современную гуманитарную академию по специальности «юриспруденция». Владелец салона оптики. В 2010 г. основала «Консалтинговый центр «Концепция». Регулярно проходит обучение для повышения профессионального уровня. В сентябре 2020 г. окончила Московскую школу управления СКОЛКОВО по программе «Управление в здравоохранении: лидеры изменений». Много путешествует, увлекается прыжками с парашютом, занимается фитнесом. Главным и любимым хобби считает свою работу. Замужем, воспитывает сына. Жизненное кредо: «Делать сегодня то, что завтра может изменить мир к лучшему».

Евгения, расскажите, как был основан ваш консалтинговый центр.

Все началось с моего салона «Дом оптики ОКУЛЮС», успешно работающего и в настоящее время. Появилась необходимость открыть медицинский кабинет с врачом-офтальмологом для приема посетителей. Не сразу, но медицинская лицензия была получена, и кабинет начал работу.

Бюрократический ряд, через который пришлось пройти, и отсутствие консультативного центра стали для меня большим уроком. Именно через свой опыт я поняла боль всех предпринимателей.

В моем окружении много медиков, и друзья стали обращаться ко мне за помощью, ведь по образованию я юрист. Так, например, были получены лицензии для стоматологического кабинета, наркологического стационара, и это далеко не единичные случаи. Со временем пришло понимание, что пора выходить на рынок юридических услуг, и был открыт «Консалтинговый центр «Концепция».

Каких рисков предпринимателю помогает избежать работа с консалтинговым центром?

У 80% наших клиентов арендный бизнес. При этом срок каникул, предусмотренных законом для арендаторов, фактически не более двух месяцев. За это время предприниматель должен найти персонал, сделать ремонт и получить в течение 45 рабочих дней медицинскую лицензию, то есть всего три с половиной месяца без права на ошибку. Таким образом, риски оказываются очень велики.

Когда клиент обращается в наш консалтинговый центр, первое, что он получает, — объемная всесторонняя онлайн-консультация. Это бесплатно, и мы приглашаем всех воспользоваться данной услугой.

Помимо консультативной работы и подготовки документов, в чем еще заключается работа с заказчиком?

Рынок оформления медицинских лицензий существует на платформе компаний, оказывающих общие юридические услуги, этим видом деятельности также занимаются частные лица в качестве посредников. Нередко такой бизнес становится непрозрачным: недобросовестные компании берут с клиента деньги, делают видимость работы с документами, но не несут ответственности за результат.

А ведь необходимо не только грамотно оказать юридические услуги, но и выехать к заказчику, произвести опись.

Например, если наш консалтинговый центр принимает информацию по оснащению клиники, то специалисты «Концепции» сами описывают абсолютно все учреждение, основываясь на существующих стандартах, — даже одноразовый деревянный шпатель получает регистрационное удостоверение. Также при этом выявляется дефицит инвентаря, который клиент должен восполнить.

Кроме того, мы сопровождаем все последующие проверки заказчика в качестве доверенного лица. Нередко возникают проблемы и с представителями общественных организаций, которые приходят, к примеру, в стоматологическую клинику или салон красоты и устраивают несанкционированную проверку, предъявляя удостоверение и оказывая психологическое давление на сотрудников. Чтобы избежать таких неприятных ситуаций, специалисты «Консалтингового центра «Концепция» в течение одного рабочего дня консультируют клиента: с чем он может столкнуться, как работать с журналом внеплановых проверок и т.д. Наша задача — объяснить заказчику, что есть только два вида проверок: плановая и внеплановая по жалобе пациента.

Когда клиент обращается в наш консалтинговый центр, первое, что он получает, — объемная всесторонняя онлайн-консультация. Это бесплатно, и мы приглашаем всех воспользоваться данной услугой.

Ваша компания предлагает такую услугу, как аренда оборудования. Для чего она нужна?

У каждой медицинской клиники есть стандарты оснащения. Нередко это дорогостоящие позиции. Обычно предприниматель берет кредит и покупает медтехнику, однако выбранное направление деятельности не всегда оказывается рентабельным.

Мы же предоставляем оборудование в аренду сроком от одного дня до одного года. У нашего консалтингового центра есть склад дорогой медтехники, которая нужна в первые несколько месяцев после открытия клиники. Как правило, по прошествии этого периода у наших клиентов появляется возможность приобрести необходимое оборудование. Вся предоставляемая нами техника находится на гарантийном обслуживании. «Концепция» работает в партнерстве только с ведущими поставщиками медицинского оборудования.

Эта услуга очень востребована представителями малого бизнеса.

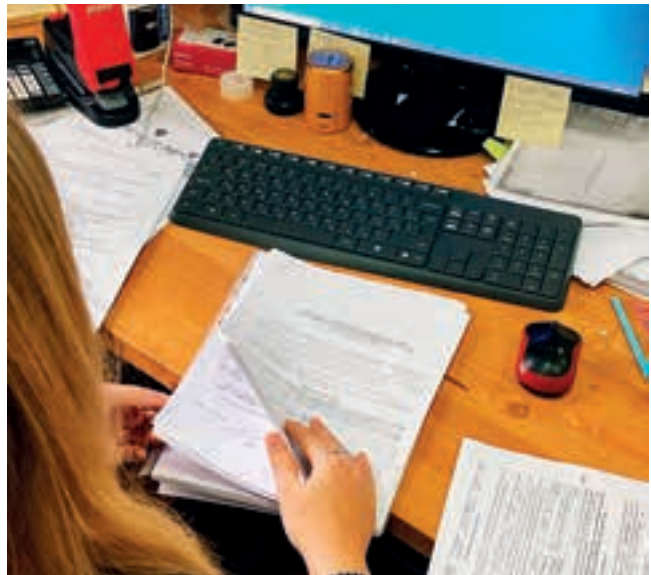
Предусмотрены ли меры поддержки малого бизнеса?

Разумеется. Для таких заказчиков у «Концепции» предусмотрена специальная акция — рассрочка под 0% с гарантией получения услуг. Мы можем разбить оплату до шести платежей, исходя из возможностей клиента.

Надо заметить, что мы поддерживаем не только малый бизнес. «Консалтинговый центр «Концепция» на регулярной основе занимается благотворительностью в Восточном административном округе Москвы. Мы помогаем ветеранам Великой Отечественной войны, многодетным семьям и матерям-одиночкам.

Как строится работа вашего коллектива?

Если смотреть на работу медицинской организации глазами пациента, кажется, что достаточно открыть кабинет и при-



гласить врача. Предпринимателю же для открытия клиники нужно организовать правильное обращение с медицинскими отходами, дезинфекцию помещения и многое другое в соответствии с требованиями СанПиНа. За это отвечает наш специалист по санитарно-эпидемиологическому благополучию населения.

Кроме того, существует отдельный СанПиН по воздухообмену в медицинском учреждении. Соответствие объекта по этим критериям обеспечивает инженер по вентиляционной системе и проектной части.

Отделение архитектуры и технологии в полном объеме проектирует, строит с нуля или помогает подобрать помещение, оснащает клиники заказчика.

Что, по вашему мнению, привлекает клиентов сотрудничать с «Консалтинговым центром «Концепция»?

То, что за 10 лет работы у нашей компании не было ни одного отказа в получении медицинской лицензии. Абсолютно все запросы имели положительный результат.

Примерно 30% клиентов нашего консалтингового центра — так называемые отказники, имеющие негативный опыт обращения в другие компании или к частным лицам, оказывающим услуги по оформлению медицинской лицензии. Такие клиенты очень удивляются, что мы сразу настаиваем на заключении договора. Это принцип работы «Концепции». В каждом договоре указывается одно ответственное лицо со стороны нашей компании (это важно, так как не должно быть никакого делегирования прав). Это залог 100% положительных результатов запросов «Консалтингового центра «Концепция» на получение медицинской лицензии для наших клиентов.

Отличительная черта деятельности нашей компании — профессиональное сопровождение заказчика от а до я. Для каждого клиента создается рабочая группа в Viber, WhatsApp или Telegram, которая ведет не только весь процесс (заказчик может проконсультироваться с нами по любому вопросу на любом этапе), но и поддерживает человека эмоционально. То есть мы оказываем не только юридическую поддержку, но и отчасти психологическую — оформление лицензии всегда серьезный стресс для предпринимателя. Каждое получение лицензии — настоящий маленький праздник не только для заказчика, но и для «Концепции». Поэтому после первого опыта работы наши клиенты возвращаются к нам снова и снова.

Расскажите подробнее, с кем сотрудничаете?

Среди наших клиентов есть различные клиники, например, пластической хирургии или стоматологии, массажные кабинеты, косметические салоны и др. Я горжусь тем, что с каждым из них у нашего консалтингового центра долгосрочное сотрудничество.

Если говорить о крупных заказчиках, это сеть частных медицинских клиник «Поликлиника.ру», сеть стоматологических клиник «Зуб.ру», центр косметологии и пластической хирургии «Госпиталь Мира», Московская академическая клиника ЭКО, клиника эстетической медицины и косметологии Premium Aesthetics и др.

Работаете ли с регионами России?

Да, наша компания работает не только на рынке Москвы и Московской области. У нас есть клиенты в Ямало-Ненецком автономном округе, в Тульской области и других регионах.

В настоящее время «Концепция» готовит к открытию такие интересные объекты наших заказчиков, как клинику скорой помощи в Обнинске и стоматологическую клинику в Калуге.

Какие изменения происходят в сегменте медицинского лицензирования? Как они влияют на деятельность вашей компании?

Сознание предпринимателей в сфере медицинского бизнеса меняется. В течение последних пяти лет очень серьезное внимание уделяется маломобильной группе населения — людям, передвигающимся на инвалидных колясках, и, на мой взгляд, это совершенно правильно. Сейчас на объекте обязательно должны быть пандус и кнопка вызова персонала. Однако в случае невозможности установки пандуса мы помогаем сделать его мобильным, переносным.

Соответственно жестче становится и мера ответственности за нарушения этих нормативов. Чтобы таких ситуаций не возникало, специалисты нашей компании разрабатывают положения по работе с людьми, использующими инвалидную коляску, для администраторов медицинских учреждений клиентов.

А как повлияла пандемия Covid-19?

Важно отметить, что российское законодательство оперативно реагирует на изменения в обществе. В ситуации пандемии Covid-19 мы работаем с новым СанПиНом сроком действия до января 2021 г. Все медицинские организации должны быть подготовлены в соответствии с указанными там мерами безопасности. К ним относятся: маркировка пространства, обеспечивающая соблюдение социальной дистанции, измерение температуры тела у посетителей и сотрудников, выдача пациентам средств индивидуальной защиты, проведение влажной антисептической уборки каждые два часа и тестирование сотрудников на наличие антител к коронавирусу. Действует мониторинг выполнения этих предписаний.

Здесь также произошли изменения: Министерством и Департаментом здравоохранения все внеплановые проверки проводятся в Zoom в формате конференции. Соответственно, и услуги, не требующие личного присутствия специалиста, «Концепция» оказывает дистанционно.

Изменилась ли ценовая политика в связи с этой ситуацией?

За период самоизоляции наш консалтинговый центр не прекращал своей работы, однако отсрочка оплаты услуг была сделана практически для всех клиентов.



«Концепция» занимает активную позицию в сфере медицинского бизнеса, регулярно участвуя в профильных форумах. Расскажите об этих мероприятиях.

На различных форумах мы активно проводим лектории по получению лицензии и открытию медицинских учреждений. В 2019 г. наша компания принимала участие во 2-й выставке оптики и образования FESTOPTICA и в 16-м Всероссийском стоматологическом форуме и выставке-ярмарке ДЕНТАЛ-РЕВЮ. В этом мероприятии «Консалтинговый центр «Концепция» участвовал совместно с компанией «СтомЭксперт», нашими поставщиками оборудования, проект был очень интересным. На октябрь 2020 г. запланировано участие в 27-й Международной выставке парфюмерии и косметики InterCHARM, причем «Концепция» выступит не только с лекцией для участников, но и будет представлена на собственном стенде.

Какие направления деятельности планируете развивать в будущем?

Сейчас находится в разработке и в ближайшее время в Сети появится сайт «Консалтингового центра «Концепция» с большой площадкой правового характера и форумом — ресурс для общения с нашей компанией.

В планах открытие учебного центра «Концепции», в котором наши специалисты будут консультировать предпринимателей по процедуре самостоятельного получения медицинской лицензии.

В настоящее время мы регистрируемся в Российской системе качества для получения Знака качества. Наша задача — сделать услугу по оформлению медицинской лицензии по-настоящему доступной.

Планируем предоставлять нашим заказчикам и услуги по проведению ремонта. Таких запросов очень много, а как известно, спрос рождает предложение. В ближайшее время начнут работу две ремонтные бригады нашей компании.

Приоритетное направление развития — работа с регионами РФ. Могу отметить, что очень перспективный рынок — города-миллионники. Для выхода на этот уровень требуется высокая конкурентоспособность и лояльность к своим клиентам.



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:



ТИТАНБИО



РОМАН КАЗАНКИН: «ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ГУБИТ МЕНТАЛИТЕТ, ПО КОТОРОМУ РОССИЙСКОЕ — ЭТО ПЛОХО, ЗАРУБЕЖНОЕ — ХОРОШО»

ООО «ТИТАНБИО» — единственный в России производитель имплантируемых порт-систем MYPORT® для химиотерапии и не только. Предприятие способно полностью удовлетворить потребность медицинских организаций России в этих изделиях. Об уникальных свойствах российских порт-систем и о ситуации вокруг них рассказывает генеральный директор завода Роман Казанкин.



Владелец компании и генеральный директор — Роман Казанкин.

Родился в Перми 8 декабря 1977 г. Окончил Пермскую медицинскую академию по специальности «врач общего дела» со специализацией «сосудистая хирургия» и Уральскую академию госслужбы при Президенте РФ по специальности «менеджмент». Компанию возглавляет с момента создания в 2016 г. Увлекается горными лыжами, сноубордом, кайтсерфингом, яхтингом.

Роман, для каких целей предназначены порт-системы?

Имплантируемые порт-системы используются, когда нужно обеспечить многократный или длительный повторный доступ к сосудистой системе пациента. Такой доступ требуется при химиотерапии, гидратации, дренировании, введении антибактериальных, противовирусных, болеутоляющих препаратов, парентерального питания, для забора или переливания крови, проведения компьютерной томографии с контрастированием.

Применение порт-систем жизненно необходимо при проведении химиотерапии, так как это устройство спасает вены от повреждения. В химиотерапии используют агрессивные растворы. Когда раствор вводят в вену, он из-за слабого кровотока и малого диаметра вены «обжигает» ее изнутри. После проведения сеанса вена слипается и восстанавливается до трех месяцев. А может и вообще не восстановиться.

В США и Европе существуют медицинские протоколы, согласно которым химиотерапию проводят только с использованием порт-системы. В России до 2019 г. химиотерапию в большинстве клиник проводили через периферические вены без использования порт-систем, в результате чего происходило их повреждение, что останавливало дальнейшее лечение. Чтобы провести следующие курсы химиотерапии, обращались к анестезиологам, и те ставили порт-системы. Услуга была платная.

В 2018 г. ФОМС включил имплантацию порт-систем в реестр бесплатных услуг, которые получает пациент. Кроме того, их применение при проведении химиотерапии стало обязательным.

Что собой представляют порт-системы, выпускаемые вашей компанией?

Наша имплантируемая порт-система выпускается под маркой MYPORT®. В июне 2019 г. мы получили регистрационное удостоверение Росздравнадзора. Система имеет резервуар, к которому прикреплен катетер. Для проведения химиотерапии катетер устанавливают в верхнюю полую вену, порт имплантируют под кожу. Особенность верхней полой вены в том, что она самая большая в диаметре, кровоток в ней быстрый, и химраствор не успевает сделать «ожог».

Порт-системы были придуманы в середине 90-х гг. прошлого века, поэтому велосипед мы здесь не изобретали. Тем не менее у нас ушло три года, чтобы понять нюансы технологии, потому что в России производством таких изделий никто не занимался.

В мире порт-системы выпускают шесть заводов — в США, Франции, Германии, Южной Корее, Аргентине. Завод «ТИТАНБИО» — седьмой на планете и единственный в России.

Где он находится?

Завод находится в Перми, там у нас организовано производство полного цикла. Сырье — титан и биосовместимые пластики — покупаем за границей. В России эти материалы нужного нам допуска не производят.

Сейчас у нас работают 20 человек. Руководитель производства — бывшая сотрудница Минпромторга Пермского края Елизавета Шатрова. Она — грамотный специалист, порядочный человек, а кроме того, хорошо помогает нам взаимодействовать с госслужбами. Мы как предприниматели порой



не понимаем специфичный и далекий от реалий менталитет чиновников.

В чем отличия ваших порт-систем от зарубежных аналогов?

Это отечественная продукция. Тем самым мы делаем вклад в обеспечение национальной безопасности России. Отмечу, что я организовал и наладил производство сам, государство за мной не стояло. Помощь была оказана впоследствии — выплатили частичную компенсацию в размере 12 млн руб. за покупку одного станка, за что спасибо. На самом деле на организацию производства было потрачено неизмеримо больше.

Следующее отличие заключается в том, что мы полностью работаем на сырье, а не на полуфабрикатах. В результате нивелируем скачки ценообразования при изменении курсовых разниц евро, доллара, рубля. Расчеты показали, что при изменении курсовой разницы на 25% наша цена не выйдет из «коридора» в 5%.

В период эпидемии коронавируса мы не останавливали производство в отличие от зарубежных производителей. Тем самым помогли обеспечить безопасность страны.

Третий момент — конструктивные особенности наших порт-систем. Мы учли пожелания медиков. Они рассказали, что бывает трудно найти место, куда колоть иглу, так как порт находится под кожей. Также пожаловались, что катетер нередко перегибается, и вводимый препарат не попадает в кровоток.

Чтобы упростить поиск точки вкола, мы сделали мембрану большего диаметра. А для предохранения катетера от перегибов поставили удлиненную муфту.

Наша порт-система сберегает вены, повышает комфорт прохождения химиотерапии, уменьшает количество болезненных процедур. В результате человек меньше времени находится в стационаре. Благодаря возможности подключения к порт-системе одноразовой помпы с дозатором пациенты могут проходить лечение в дневном стационаре или дома.

Мы укомплектовали наборы прозрачными фиксирующими повязками, которые защищают рану на пять дней. Повязки — изделия компании «ЗМ», известной инновационными разработками. С повязкой пациент может принять душ сразу после имплантирования.

Врачи РДКБ обратили наше внимание на то, что ежегодно рождается около сотни детей со слепым пищеводом. Единственный способ кормления до операции, которую делают через год, — внутривенный. Мы разработали и запатентовали порт-систему для новорожденных. Она уникальна мизерными размерами порта. Ни у кого в мире таких порт-систем нет.

Благодаря возможности подключения к порт-системе одноразовой помпы с дозатором пациенты могут проходить лечение в дневном стационаре или дома.

Кому поставляете порт-системы?

Мы сотрудничаем с Московской городской онкологической больницей № 62, Московской городской клинической больницей № 40 в Коммунарке и двумя филиалами ФГБУ «НМИЦ радиологии» Минздрава России: МНИОИ им. П. А. Герцена в Москве и МРНЦ им. А. Ф. Цыба в Обнинске.

Однако наши производственные мощности таковы, что мы можем полностью закрыть потребность российских медицинских организаций в этих изделиях.



Каковы эти потребности?

В России ежегодно имплантируют около 26 тыс. порт-систем. Для сравнения: в США каждый год ставят примерно 500 тыс. порт-систем, Европе — 300 тыс. Я знаю в России только одну клинику, где создана специальная операционная по имплантации порт-систем, и двое врачей весь рабочий день ставят порт-системы пациентам, которым назначена химиотерапия. Это Московская больница № 62, которую я уже упоминал.

Почему столь скромен список заказчиков?

Одна из очевидных причин: российские лечебные учреждения в большинстве своем не укомплектованы специалистами, которые могут ставить порт-системы. Это рутинная процедура, на выполнение которой клиники не хотят выделять отдельного врача.

Другая причина в том, что не удается найти общий язык с руководством медицинских организаций. Например, не получается найти возможности для сотрудничества с ФГБУ «НМИЦ онкологии им. Н. Н. Блохина», который, по моему мнению, должен быть заинтересован в расширении применения порт-систем, причем не только импортных, но и российских.

Нам отказали в сотрудничестве 67 онкологических клиник из 85, имеющихся в России. Притом что наша продукция соответствует всем мировым стандартам, в том числе самому главному в этой сфере — ISO 13485–2017 «Изделия медицинские» и имеет регистрационное удостоверение РЗН 2019/8121, выданное Росздравнадзором.

У вас есть объяснение сложившейся ситуации?

Во-первых, в России всегда считалось, что отечественная продукция заведомо ниже качеством, чем зарубежная. Дескать, так было, так есть и так будет.

Если приложить этот тезис к сфере здравоохранения, то вырисовывается следующая картинка. В начале 2000-х гг. медики

не понимали, каким образом могут увеличить свои доходы. У них не было прямой зависимости между уровнем профессионализма и зарплатой, хотя многие врачи были классными специалистами и на работе выкладывались на все сто.

Этим фактом воспользовались зарубежные производители медицинского оборудования, когда заходили на российский рынок. Они стали предлагать нашим медикам поездки за рубеж, обучение в европейских клиниках, то есть предоставили возможность увидеть профессиональный медицинский мир в реальности, а не только через публикации в специализированных изданиях.

Выстроенные связи между зарубежными производителями и нашими медиками перестроили ментальность последних. Они уверовали на уровне рефлекса Павлова, что заграничное — всегда хорошо, российское — всегда плохо, и нечего тут обсуждать и сравнивать.

Кроме того, 80% промышленности России — в скрытом виде оборонка. Это кузница кадров, но у производителей этой сферы менталитет следующий: я сделал нечто, но надеюсь, что клиент никогда не попробует этот продукт. В оборонной промышленности не формируется желание угодить клиенту — массовому потребителю. Об этом знают руководители медицинских компаний, а потому и не доверяют российской продукции.

Еще один фактор — законодательство РФ. Оно не всегда позволяет защищать российских производителей. Не дает возможности им даже доказать медицинскому сообществу качество своей продукции. Мы приходим в государственную клинику (это 95% государственных медицинских учреждений в России) и говорим: возьмите нашу систему, она нисколько не хуже импортных аналогов, но дешевле их. Там отвечают: ценовая разница в 2–3 тыс. руб. нам не интересна. А чем докажете качество? Мы в ответ предлагаем наборы бесплатно, чтобы они сравнили их с зарубежными аналогами. Говорим, что сотрудничаем с крупными клиниками в России по установке порт-систем. Нам отвечают: в России есть и другие специалисты, мнение которых нам важнее, чем врачей из указанных вами клиник. А те специалисты, дескать, говорят, что ваша продукция низкого качества. Спрашиваем, в чем это проявляется? Отвечают: не будем ничего объяснять.

Возможно, причина в следующем. Когда зарубежные компании узнали, что в России открылось производство порт-систем, они явственно осознали: у них появился серьезный конкурент. А конкурента надо давить. Вот они и давят, распространяя о нас недостоверную информацию.

В мире порт-системы выпускают шесть заводов — в США, Франции, Германии, Южной Корее, Аргентине. Завод «ТИТАНБИО» — седьмой на планете и единственный в России.

Что предпринимаете в ответ?

Мы неоднократно обращались в Правительство РФ с просьбой помочь нам. Без помощи государства выживать трудно, когда основным потребителем данной продукции является государство, это 98% всего объема.

Не так давно выставлялись в Перми на закрытой выставке. Ее посетил вице-премьер Правительства РФ Юрий Борисов, отвечающий за промышленность. Он сказал, что государство готовит пакет документов, которые призваны помочь российским производителям. Но мы много видели таких документов, а в реальности дела обстоят ровно наоборот. На бумаге все вы-



глядит красиво, а когда начинается процесс внедрения, у всех опускаются руки. Чиновники считают, что все, что они написали, обязательно будет выполнено, но так не бывает.

Мы, учитывая, что основными потенциальными заказчиками нашей продукции являются государственные учреждения, принимаем участие в торгах в рамках Федерального закона № 44. Но часто натываемся на препоны. Если заказчики не хотят видеть нас в числе победителей, то пишут задание под конкретного исполнителя, хотя мы даем экономию бюджету до 35%. Если эту стадию нам удастся пройти, они по надуманным основаниям расторгают контракт в ходе приемки.

Наглядный пример — ситуация с Пермским онкологическим диспансером. Именно в Перми, напомним, находится наше производство. Диспансер дважды отказывался допускать нашу продукцию к торгам. Через региональное УФАС мы добились, чтобы нас допустили до торгов. Но через пять месяцев заказчик все равно расторг контракт и не дал нам исполнить обязательства по нему. Это учреждение покупало импортные порт-системы и считает, что так и должно быть. Данный пример не единичен.

Ситуация непростая, но тем не менее компания живет. Какие планы строите?

Главная задача — отладить процесс сбыта. Мы, естественно, работаем над этим. Однако в условиях, когда государство оказывает слабую поддержку отечественным производителям, тяжело получать кредиты на стартапы. Должен быть какой-то «большой брат», который за тебя поручится. Только тогда тебе дадут грант или кредит требуемого объема, и ты сделаешь масштабные вливания в маркетинг, отдел продаж, рекламу.

Мы участвуем в тематических выставках, дважды становились участниками онкологических конгрессов. Эти мероприятия дают определенную отдачу: о нас узнали в медицинском сообществе.

Ищем партнеров не только в России, но и в странах СНГ, ведем переговоры о возможности поставок нашей продукции в Казахстан, Францию, Индию, Ирак, Иран.

Есть план строительства в Перми завода по производству имплантатов для остеосинтеза, которые применяются в травматологии и нейрохирургии. Параллельно намерены осваивать производство одноразовых элементов для артроскопии.

Порт-системы — некий локомотив, который на сегодняшний день позволяет нам изучать технологии производства медицинских изделий. Это своеобразный пробный шар, с помощью которого будем масштабировать бизнес. Я уверен, что в конце концов у нас это получится.

ZNAKI.RU

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЧУЖОГО ТОВАРНОГО ЗНАКА
ГРОЗИТ СУДЕБНЫМИ ИСКАМИ
И АРЕСТОМ ПРОДУКЦИИ.

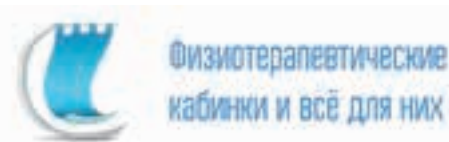
ПРОВЕРЬТЕ ВАШ
ТОВАРНЫЙ ЗНАК
ОНЛАЙН!



Проверка товарного знака: www.znaki.ru/begin

ЭФ-КАБИНКИ

ПРОИЗВОДСТВО ФИЗИОТЕРАПЕВТИЧЕСКИХ КАБИНОК: БЫСТРО, НАДЕЖНО, БЕЗОПАСНО



С развитием медицины физиотерапевтические методы лечения не только не утратили актуальности, но и прочно утвердились в числе самых востребованных, эффективных и проверенных способов терапии и реабилитации. Сегодня физиотерапевтические отделения имеются во всех крупных, занимающихся комплексным восстановлением организма человека больницах и поликлиниках. Открывают такие кабинеты и относительно небольшие медицинские центры. Всем без исключения медицинским организациям требуется профессиональное оснащение и грамотная, учитывающая воздействие физических факторов на окружающую среду и в то же время комфортная для пациентов организация пространства для проведения физиотерапевтических процедур. Миссию по оснащению лечебно-восстановительных отделений физиотерапевтическими кабинками взяла на себя компания «Эф-Кабинки». На протяжении уже более восьми лет она занимается проектированием, производством и монтажом, став за это время безусловным лидером в своем сегменте. Производственная база компании располагается в Санкт-Петербурге, а география ее поставок охватывает практически всю Россию. В число клиентов предприятия входят крупнейшие отечественные лечебные учреждения, институты и компании — такие как, например, Первый Санкт-Петербургский государственный медицинский университет им. академика И. П. Павлова, МСЧ МВД России по Удмуртской Республике, Городской противотуберкулезный диспансер (г. Санкт-Петербург), медицинские центры ПАО «Газпром». Именно компания «Эф-Кабинки» обустроивала физиотерапевтические кабинеты олимпийских медицинских объектов в Сочи в преддверии зимних Олимпийских игр 2014 г. О том, как предприятию удалось добиться успеха и как строится его деятельность сегодня, рассказал основатель и руководитель компании «Эф-Кабинки», индивидуальный предприниматель Владимир Голубев.

Владимир, как вы пришли к идее открыть производство в столь узком сегменте, как физиотерапевтические кабинки?

Действительно, это довольно специфический продукт. То, что на рынке есть большой спрос на профессиональные услуги по производству и установке физиотерапевтических кабинок, мы поняли случайно, когда сотрудничали с Центральной медсанчастью № 38 в городе Сосновый Бор Ленинградской области по вопросу производства офисной мебели. Тогда заказчик рассказал, что на протяжении нескольких месяцев ему не удается найти предприятие, на котором можно заказать такие кабинки. Мы своевременно подключились к решению этого вопроса и в результате открыли собственное производство физиотерапевтических кабинок полного цикла.

Что в вашей сфере означает полный производственный цикл?

Мы знаем все о нормативах для физиотерапевтических кабинок и самостоятельно проектируем и производим их в полном соответствии со всеми требованиями законодательства. Вплоть до того, что мы открыли собственное производство для проваривания деревянных изоляторов в парафине. Дело в том, что именно такими изоляторами должны быть отделены все металлические части и каркасы кабин от пола и стен. Это была основная техническая сложность, с которой мы столкнулись на первом этапе деятельности компании. Для проваривания дерева в парафине нужно определенное оборудование. Когда мы начали искать субподрядчика из числа свечных или спичечных заводов, у которого теоретически такое оборудование могло бы быть, то выяснили, что только одна компания в Ленинградской области действительно производит свечи, а остальные просто закупают готовую продукцию в Китае. Не найдя партнера, мы разработали нужную технологию и теперь эту довольно сложную процедуру выполняем сами. В целом же нельзя не отметить тот факт, что из-за строгих нормативов на рынке практически нет компаний, которые могут взять на себя решение всей задачи — от проектирования до монтажа кабинки. В России очень

Индивидуальный предприниматель — Владимир Голубев.

Имеет высшее экономическое образование. Много лет работал в финансовой сфере. Восемь лет назад занялся предпринимательской деятельностью — сначала в сфере торговли и производства мебели, а затем и в сегменте проектирования, производства и монтажа физиотерапевтических кабинок под брендом «Эф-Кабинки». За все время работы компания оснастила физиотерапевтическими кабинками уже более 200 медицинских, социальных и спортивных учреждений.



мало компаний занимающихся производством физиотерапевтических кабин, мы знаем только о пяти. И далеко не все специализируются именно на производстве физиотерапевтических кабин, зачастую кабинки являются сопутствующим товаром при мебельной фабрике. Для нашей компании изготовление физиотерапевтических кабин является основным видом деятельности, мы очень много сил и времени тратим на разработку новых типов кабин и совершенствование имеющихся моделей. Возможно, именно поэтому часть наших наработок, таких как технические паспорта, формы сопроводительных документов, типы кабин, срисовываются как под копирку нашими «коллегами». Доходит даже до смешного, часть наших наработок пытаются возвести до уровня требования СанПин, например, нередко встречаем, что «в соответствии с требованием СанПин штора должна быть на высоте 25 см от пола». Сразу понятно, что «коллеги» даже не пытались прочитать СанПин, нет там такого требования. Или компания взяла без спроса с нашего

сайта фотографии льняных штор и написала, что это антистатическая пожаробезопасная и звуконепроницаемая ткань. Мы долго с коллегами смеялись над данным высказыванием, даже провели эксперимент в офисе: встали с двух сторон от такой шторы и начали разговаривать, теперь можем с уверенностью утверждать, что наша ткань звуки пропускает. И антистатической она, к слову, тоже не является, ее просто можно использовать в кабинетах электролечения в соответствии с действующими требованиями. Как можно производить качественную продукцию, не изучив нормативную документацию и не включив логическое мышление?

Что включает в себя нормативная база в сфере производства физиотерапевтических кабинок?

Производственные нормативы определяют «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям, осуществляющим медицинскую деятельность» (СанПиН 2.1.3.2630–10) и отраслевой стандарт ОСТ 42-21-16-86 «ССБТ. Отделения, кабинеты физиотерапии, общие требования безопасности».

Например, высота кабинки должна быть не менее 2 м, длина — 2, 2 м, а ее ширина зависит от типа используемых аппаратов — от 1, 8 до 2,2 м. Каркас должен быть из пластмассовых, деревянных или металлических стоек. К металлическим стойкам, как я уже сказал, есть дополнительные требования по изоляции. Занавеси должны быть из материалов, не способных создавать электрические заряды. При том в каждой кабинке должны быть кушетка с подъемным изголовьем или оборудованное сидячее место.

Мы работаем в строгом соответствии со всеми этими и многими другими правилами, и за восемь лет к нам не поступило ни одной жалобы на качество продукции. Хорошая репутация очень важна для нас, ведь в случае нарушения пострадают заказчики: если что-то будет не соответствовать нормативам, медицинский центр рискует не только получить штраф, но и быть закрытым на несколько месяцев.

Какие еще важные требования к кабинкам вы можете отметить?

Там обязательно должен быть антистатический линолеум. А вот кафель исключен. Стены могут быть покрашены только матовой светлой краской. Кроме того, на каждую кабинку обязательно должен быть свой автоматический счетчик электроэнергии.

В последние годы число ваших клиентов растет?

Да, оно растет постоянно. Чем больше мы работаем, тем лучше работает сарафанное радио. Буквально недавно с нами связалась клиника из Казани и сказала, что хочет работать только с нами, так как они слышали много хороших отзывов от коллег в своем городе именно про нашу компанию. Мы очень дорожим своей репутацией. В государственных тендерах тоже участвуем, без этого никуда, большая часть наших заказчиков из числа крупных государственных больниц, медицинских институтов и поликлиник.

Вы оказываете консультативную помощь заказчикам в процессе участия в конкурсах?

В том, что касается нашей части обустройства физиотерапевтических кабинок, безусловно, оказываем. К сожалению, иногда случается такое, что в закупки влезает компания, которая не является профессионалами в вопросе производства кабинок, от этого никто не застрахован, во всех сферах встречаются такие компании. В практике нашей компании было не-



сколько случаев, когда нас просили исправить, мягко говоря, ошибки таких недобросовестных игроков.

С какими еще случаями недобросовестного поведения конкурентов вы сталкивались?

Иногда доходит до абсурда. Некоторые называющие себя производителями физиотерапевтических кабинок компании отправляют заказчику связку труб и коробку с крепежами, объясняя, что из этого можно сделать кабинку, напилев на месте так, как нужно. Это то же самое, если бы вы заказали шкаф, а вам привезли лист ДСП с инструкцией, где и что надо обрезать, закрутить и просверлить, чтобы получился шкаф.

Бывает и такое, что поставщики предлагают для производства занавесей физиотерапевтических кабин ткань на 20–40% состоящую из синтетических материалов. Посыл понятен, такая ткань лучше выглядит, дольше служит, дешевле стоит, но она не подходит для применения в качестве занавесей в кабинетах электролечения.

Как строится работа компании «Эф-Кабинки» с заказчиками и сколько по времени занимает полный производственный цикл?

Если речь идет о заказе в Санкт-Петербурге, Ленинградской области или, например, в Москве, то в среднем производственный цикл занимает у нас три недели. Примерно два дня уходит на приезд замерщика, обсуждение деталей и заключение договора. Собственно, производство кабинок занимает две недели. И еще четыре дня в среднем необходимо на доставку и монтаж. Естественно, мы даем производственную гарантию на наши кабинки.

Но все эти сроки актуальны при условии, если заказчик быстро определяется с дизайном. Как показывает наш опыт, иногда процесс обсуждения цвета материалов и других нюансов может быть самой затянувшейся частью. Когда определенность есть, мы быстро все производим, а затем наши монтажники выезжают на место и устанавливают кабинки.

А по какому алгоритму строится ваша работа с клиентами в отдаленных регионах?

Примерно так же, как и в Санкт-Петербурге, только согласование эскизов и цветов происходит по интернету. Далее мы изготавливаем кабинки и отправляем транспортными компаниями заказчикам. Сборщиков находим из числа местных жителей, так получается намного дешевле, чем отправлять из СПб. Такой подход дает экономию средств клиента. Ведь иногда монтаж

кабинок стоит 10 тыс. руб., а билет из Санкт-Петербурга в регион — 20 тыс. руб. плюс расходы на питание и проживание. Чтобы избежать ненужных трат со стороны заказчика, мы и разработали алгоритм эффективного дистанционного сотрудничества. Каждая кабинка поставляется с подробной инструкцией по сборке, также нами разработаны видеоинструкции по сборке и установке кабин. Весь процесс установки фиксируется на фотокамеру и контролируется из СПб.

Как варьируются цены на ваши кабинки и от чего зависит ценообразование?

Проектирование, производство и монтаж одной физиотерапевтической кабинки может стоить от 10 до примерно 100 тыс. руб. Разница зависит от материалов и сложности установки.

Понятно, что основная задача кабинки — изолировать пациента от других людей для того, чтобы он мог комфортно принимать процедуры, многие из которых имеют достаточно интимный характер. Но вот решить эту задачу можно по-разному. Всего у нас разработаны четыре базовых варианта кабинок под любой бюджет. Самый бюджетный путь — повесить шторы. Но в шторах есть свои минусы — их, как правило, нельзя обрабатывать дезинфицирующими средствами, они мнутся и в целом служат не так долго, как хотелось бы. Если позволяет бюджет, существуют и другие, более дорогостоящие варианты — конструкции из панелей ДСП. Они лучше выглядят, их можно обрабатывать антисептическими растворами и в целом надежнее защищают пациента от посторонних глаз. В любом случае наша компания помогает выбрать наиболее подходящий по соотношению цена — качество вариант.

Помимо кабинок и штор, что еще входит в ваш ассортиментный ряд?

Мы можем оборудовать гардероб физиотерапевтического кабинета. Также оснащаем кабинки кушетками, а в последнее время и медицинскими кроватями. Производством последних мы, конечно, не занимаемся, но выступаем в качестве прямого дистрибьютора производителей кроватей и можем, когда есть такой запрос, оборудовать кабинки еще и ими.

Что вы считаете основным сервисным преимуществом вашей компании?

Особенности конструкций. Во-первых, мы изготавливаем все в точности по меркам заказчика, и потом ему не надо ничего подрезать. По сути, клиент распаковывает кабинку и монтирует ее. Причем, что касается кабинок из панелей ДСП, то мы значительно улучшили их внешний вид за счет того, что перестали использовать так называемые крокодильчики — держатели стекла и панелей. У нас есть авторская методика



креплежа кабинок, которая позволяет сделать их внешний вид максимально элегантным. Кстати, именно оборудованный нами кабинет в медицинском центре в Сочи показывали президенту Владимиру Путину, когда в преддверии Олимпийских игр 2014 г. он осматривал объекты. Мы очень гордимся тем, что главу государства привели именно в физиотерапевтический кабинет, где мы устанавливали наши кабинки.

Как вы оцениваете опыт, полученный компанией во время работы на сочинских объектах?

Это был бесценный опыт производства и монтажа кабинки в кратчайшие сроки. Мы получили этот заказ примерно 20 декабря, а 1 января надо было начать устанавливать кабинки, и сделать это предстояло за пять дней. Транспортные компании не взялись за доставку в настолько сжатые сроки, пришлось снаряжать свою машину и отправлять ее из Северной столицы в Красную Поляну, а это 2500 км пути. Объект большой, предстояло установить более 20 физиотерапевтических кабин в разных корпусах олимпийской деревни. Каждый объект находился под строгим контролем, и на каждый объект нужно было получить специальные пропуска: для прохода сборщиков, для въезда машины, для проноса инструмента и другие. Причем, если сегодня пропуск действует, то не факт, что он будет действовать завтра. Поэтому после попадания на объект сборщики предпочитали не покидать его до момента полной установки всех кабин и буквально жили по двое суток в каждом корпусе. То есть наши специалисты работали во время всех новогодних праздников. И справились, как я считаю, просто отлично.

В каком направлении вы развиваете бизнес в последнее время?

Мы постоянно изучаем и вводим в оборот новые материалы. Например, раньше мы использовали хлопковые шторы, поскольку они максимально подходят под требования. Но два года назад мы нашли ткань с антистатической нитью, которая тоже соответствует нормативам. Эта ткань намного лучше хлопковой в использовании для кабинок, и клиенты ею очень довольны. В ближайшем будущем мы планируем включить в каталог кабинки с японскими антибактериальными шторами. Это современный материал, который, я не сомневаюсь, будет востребован.

Как на вашу отрасль повлияла эпидемия коронавируса?

Текущее состояние рынка способствует увеличению числа физиотерапевтических кабинетов. После болезни людей, как правило, направляют на долечивание и восстановление, в том числе методами физиотерапии. Мы видим стабильный рост спроса на нашу продукцию.





**Татьяна Алексеевна
Вахнина**

Патентный поверенный РФ,
Евразийский Патентный
Поверенный.

К. ю. н., Почетный Адвокат
Российской Федерации.

Направления работы:
товарные знаки (регистрация,
судебные дела), изобретения
и полезные модели в области
механики, электротехники
и авиационной промышленности.



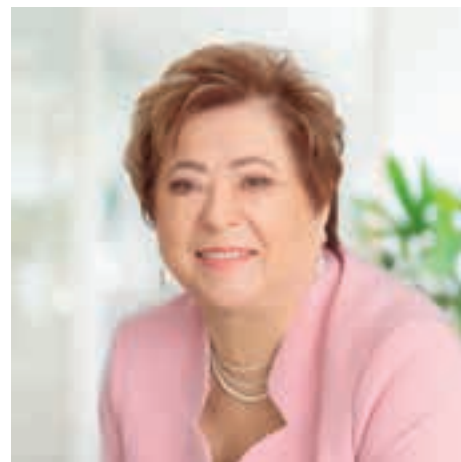
**Алексей Михайлович
Вахнин**

Патентный поверенный РФ,
Евразийский Патентный
Поверенный.

К. м. н. (Медицина, Биохимия)

Вице-президент Палаты
Патентных Поверенных
Российской Федерации.

Направления работы: изобретения
в области медицины, биохимии,
биотехнологии, фармакологии.



**Елена Александровна
Уткина**

Патентный поверенный РФ,
Евразийский Патентный
Поверенный.

К. х. н.

Патентный директор,
Директор Отдела Изобретений.

Направления работы: изобретения
в области химии, биохимии,
фармакологии.

Компания «Вахнина и Партнёры» окажет вам помощь и содействие:

- в регистрации ваших товарных знаков в России, странах СНГ и за рубежом (США, Европейский Союз, Китай, Канада, Южная Америка, Азия и др. страны).
- в регистрации ваших изобретений в России, странах СНГ и за рубежом (США, Европейский Союз, Китай, Канада, Южная Америка, Азия и др. страны).
- по защите Интеллектуальной Собственности в судах Российской Федерации, стран СНГ и за рубежом.

ГРАНД-КРИО



КРИОКАПСУЛА ICEQUEEN 10 ЛЕТ ДАРИТ ЗДОРОВЬЕ

Карантин практически всех нас одарил иммунодефицитом: одних вследствие перенесенного заболевания, других — в итоге стресса из-за страха потерять близких, работу, бизнес. Особенно актуально сейчас быстро поднять иммунитет, тогда ни новые штаммы, ни следующие волны заболевания не будут страшны. И такой способ есть — это общая криотерапия, которая активизирует скрытые резервы организма, о существовании которых мы и не догадываемся, позволяет быстро повысить иммунитет и преодолеть стресс. Пандемия показала, что человек остается один на один с болезнью, и только подготовленный организм переносит ее намного легче, так что спасение утопающих — дело рук самих утопающих. Широкое распространение криотерапии в России могло бы существенно оздоровить нацию, снизить потери как рабочего ресурса, так и населения в целом. Устройство сети криокабинетов по стране, особенно в крупных городах, наиболее пострадавших в пандемию, — это еще и весьма маржинальный бизнес. О криотерапии, эффективном криооборудовании, в частности, о криокапсуле ICEQUEEN, а также о бизнесе мы говорили с промышленником, основателем компании «ГРАНД-Крио» Владимиром Шуппо.

Владимир, в декабре компания «ГРАНД-Крио» отмечает 10-летний юбилей, а с чего началась ее история?

История производства началась, как ни странно, не с завода, а с открытия нашей первой клиники в Москве в 2008 г. Стартовым направлением была косметология, однако быстро пришло понимание, что красивым может быть только здоровый человек, и это максимально сдвинуло наши технологии в сторону превенций. Сегодня международная сеть клиник иммунореабилитации, превентивной и криомедицины Grand Clinic представлена в трех странах — России, Германии и Арабских Эмиратах.

В отличие от классической медицины, направленной на лечение симптомов, цель превентивной медицины — не допустить заболевания, предупредить болезнь. При обращении в клинику пациент сдает нестандартные анализы и оперативно проходит глубокую диагностику, по результатам которой ему назначается соответствующий профилактический курс восстановительной терапии. Наши пациенты понимают, что доступная по цене профилактика существенно экономит средства, позволяя избежать дорогостоящего лечения в будущем.

Одним из базовых направлений клиник является формирование и поддержание мощного иммунитета, и здесь криотерапии нет равных, так что криооборудование не могло не появиться в наших клиниках. Взвесив все достоинства и недостатки имеющихся на рынке конструкций, мы пришли к выводу, что есть смысл использовать и производить только камеры закрытого типа. Криокапсула ICEQUEEN унаследовала идею профильного окна доктора Чернышова, в остальном это оригинальная разработка, имеющая международный патент. Почти три года поиска, изысканий, проб и ошибок, промежуточные модели — и в 2013 г. мы выпустили первую партию в количестве 15 штук в ее сегодняшнем облике.

Что же такое криотерапия?

Общая криотерапия — физиотерапевтическая процедура, которая заключается в кратковременном воздействии экстремально холода (-130 °C и ниже) на поверхность кожи пациента с целью получения гормонального ответа организма. Кожные холодовые рецепторы мгновенно реагируют на динамичное падение температуры тревожным сигналом в мозг, мозг активизирует резервные возможности организма, которые инстинктивно подключаются именно при ярком, мощном стрессе.

Получив от кожных рецепторов сигнал опасности обморожения, мозг проверяет состояние кожи — и не находит де-



Директор — Владимир Шуппо.

Родился 1 января 1958 г. в Сибири, в шахтерском городе Белово. В 1980 г. окончил Новосибирский электротехнический институт (НЭТИ), затем Новосибирский инженерно-строительный институт. Более 20 лет занимался автоматизацией строительства в атомной отрасли. Был приглашен на работу в Госстрой в Москве. Почетный строитель России. В 2009 г. получил юридическое образование в РАГС при Президенте РФ. Смысл жизни видит в созидании.

струкции. Он продолжает поиск причины стресса, сканирует все органы и системы и начинает работать со всеми отклонениями, которые обнаруживает. Такие самодиагностика и самолечение происходят внутри организма несколько часов после каждой процедуры.

Будучи абсолютно самодостаточной, криотерапия хорошо сочетается в одном медицинском протоколе практически со всеми физиопроцедурами, существенно усиливая их эффект. Например, 15 процедур в криокапсуле дают потерю до 3 кг белого жира. В сочетании с гидромассажем, дающим мощный лимфодренажный эффект, потеря может составить до 8 кг за курс! Дело в том, что криотерапия трансформирует часть белого жира в более полезный бурый жир, который легко сжигается при нагрузках.

Чем отличаются конструкции криокамер?

Сама технология известна с 80-х гг. прошлого столетия, зародилась она в Японии. Общая криотерапия — лидер по эффективности среди физиотерапевтических процедур, однако результат во многом зависит от оборудования, с помощью которого проводится лечение.

Процедура общей криотерапии эффективна и безопасна, если оборудование обеспечивает следующие медицинские требования: стабильную температуру ниже -130°C , максимальный охват поверхности тела, минимальное время выхода камеры на рабочий режим.

Исторически производители оборудования реализуют три различные конструкции: криосауна, криобочка и криокапсула. К сожалению, потенциальные покупатели их не разделяют, однако это принципиально разное оборудование как по безопасности, так и по эффективности.

Криосауна — это закрытая кабина или комната (помещение), по планировке похожая на сауну с одним или двумя «предбанниками». Находясь внутри, пациент вынужден дышать холодным воздухом, рискуя переохладением слизистой верхних дыхательных путей. Дополнительные риски — гипотермия и гипоксия, если камера азотная. Сеанс длится три минуты.

Криобочка — открытый цилиндр с дверью. Температура в области головы $+23^{\circ}\text{C}$, в ногах -140°C , разница по высоте тела составляет более 160°C . Риски — гипотермия, частично гипоксия. Сеанс — три минуты.

Криокапсула — закрытая теплоизолированная камера со специальным отверстием для лица, обеспечивающим абсолютно безопасное дыхание. Повышенное давление в камере и постоянное обновление криосреды за счет удаления из камеры относительно теплого верхнего слоя через крышный клапан позволяют создать равнотемпературную среду по всему объему камеры, обеспечивающую разницу температуры по высоте тела не более 10°C . Охват тела криотемпературой — 98,3%, что позволяет задействовать практически все 230 тыс. холодовых рецепторов и ограничить продолжительность сеанса двумя минутами. Отсутствие озноба — признак отсутствия гипотермии.

Очевидно, что конструктивно все медицинские требования к общей криотерапии могут быть реализованы только в герметично закрытой термоизолированной камере, какой и является криокапсула ICEQUEEN. Криобочки первыми массово протоптали тропинку на рынок, возвестив о существовании криотерапии. Врачи поверили, но ожидаемого эффекта от процедур не получили. Многие пациенты, посетившие криобочку, разочаровались. Наша задача — вернуть доверие к криотерапии, показать принципиально иной потенциал криотерапии, если процедура проходит в криокапсуле.

Расскажите, как проходит процедура.

Человек заходит в камеру, лицом плотно прижимается к профилированному окну, оператор закрывает капсулу и запускает ее нажатием кнопки. Смешанные с атмосферным воздухом пары азота подаются по касательной



Все медицинские требования к процедуре общей криотерапии могут быть реализованы только в герметично закрытой термоизолированной камере, какой и является криокапсула ICEQUEEN.

к внутренней поверхности кабины из двух сопел, расположенных чуть ниже плеч пациента. Криовоздушная смесь движется вокруг пациента, быстро и плотно заполняя камеру. За 17 секунд температура опускается до -100°C . Мы поддерживаем чуть повышенное давление в камере, чтобы среда была максимально плотной. Разница температур в области головы и ног человека не превышает 10°C — это преимущество закрытой конструкции. На уровне груди пациента установлен датчик, фиксирующий температуру внутри камеры, данные визуализируются на внешнем дисплее для контроля оператором.

Процедура длится всего две минуты, все это время пациент находится в визуальном и вербальном контакте с оператором, который стоит рядом с криокапсулой и готов при необходимости мгновенно прекратить процедуру.

Цифра -130°C кажется достаточно угрожающей, но поскольку это абсолютно сухая воздушная среда, переносится такая температура, по оценкам, почти вчетверо легче, чем купание в ледяной воде.

Кому показана криотерапия и есть ли противопоказания?

Посещение криокапсулы не имеет возрастных ограничений. Основные противопоказания: беременность, период лактации, повышенная температура тела, гипертонический криз, тромбозы, болезнь Рейно.

В основном обращаются люди с лишним весом, диабетом, дерматологическими и сердечно-сосудистыми заболеваниями, бесплодием, эректильной дисфункцией, суставными болями. Есть и просто любопытные экстремалы, ищущие новых ощущений.



Посещение криокапсулы рекомендовано всем, кто заботится о своем здоровье, не только больным, но и здоровым. Это отличный способ укрепления иммунитета, регулирования обмена веществ, избавления от стресса и поднятия жизненного тонуса.

По эффекту закаливания 10 двухминутных сеансов криотерапии сравнимы с двухгодичным обливанием холодной водой. Закаливание тренирует систему терморегуляции, а эффект от криопроцедур очевиден на уровне иммунной системы. Оперативность получения результата должна заинтересовать всех занятых и ленивых людей. Для поддержания организма в тонусе достаточно одного курса криотерапии в полгода.

Криокапсула ICEQUEEN внесена в списки рекомендованного инновационного оборудования Москвы и Московской области.

Кто покупает криокапсулы?

Среди покупателей — частные клиники, салоны красоты, фитнес-клубы, реабилитационные центры, санатории, клубные спортивные команды, отели, каждая третья продажа — физическим лицам в загородный дом.

Есть и экспортные поставки, ICEQUEEN работает в Германии, во Франции, в Швейцарии, на Кипре, в Арабских Эмиратах, Казахстане и Беларуси.

Сегодняшние мощности завода позволяют выпускать по капсуле ежедневно, однако потребность в таком количестве в стране пока не сформировалась. К сожалению, нас незаслуженно не замечает государство, хотя криокапсула ICEQUEEN внесена в списки рекомендованного инновационного оборудования Москвы и Московской области, однако за семь лет реализовано только два мелких государственных контракта. При этом продолжают бюджетные закупки немецких криосаун, которые небезопасны, втрое менее эффективны и на порядок дороже.

Нам есть чем гордиться и в плане импортозамещения: локализация составляет более 90%. В 2017 г. компания «ГРАНД-Крио» стала лауреатом национальной премии по импортозамещению в номинации «Медоборудование».

Поговорим о бизнесе. Как его начать с криокапсулой?

Бизнес франшизный, перспективный, причем рассчитан на самые различные финансовые возможности стартапера.

Уровень 1 — КриоТочка (Криокабинет).

Устраивается в любом собственном или арендованном помещении. Самый быстрый старт в месте, где поток потенциальных клиентов уже есть, например, арендованный кабинет в действующей клинике. Сотрудничество взаимовыгодно: клиника получает нетривиальную технологию, не вкладываясь в оборудование, а только делясь пациентами. Арендодатель быстро возвращает инвестиции за счет сфор-

мированного потока клиентов. Доходы делятся по согласованию. Требуемая площадь — 12–30 м². Не вдаваясь в подробности, скажу, что инвестиции в криокапсулу окупаются за четыре месяца в среднем при двух процедурах в час (20 процедур в день). На пике в наших клиниках бывало и по 40 процедур в день. Учитывая, что пациент приходит на курс от 10 процедур и повторно возвращается каждые шесть месяцев, организовать поток — дело недолгого времени. Далее — масштабирование в сеть КриоТочек с кратно растущей прибылью.

Уровень 2 — КриоСПА.

Апгрейд уровня 1 с добавлением в протокол гидромассажа ванны и криофена. Более интересный вариант, поскольку не каждый поедет через весь город ради двухминутной процедуры. Классический гидромассаж с добавлением запатентованной нами вакуумной насадки плюс криотерапия — отличное лечение метаболического синдрома с реальным снижением веса за счет потери жира. Востребовано всегда, поскольку пандемия ожирения в стране очевидна. Никакой инвазивной откочки жира: приятная релаксирующая 45-минутная процедура в теплой воде, затем крио — это уже минимум час, что оправдывает приезд. Поскольку по времени гидромассаж в 20 раз продолжительнее, надо быть готовым, что появится желание установить вторую и третью ванну, удвоив или утроив бизнес. Добавление в арсенал гидромассажной ванны с «живой» водой, которую мы выпускаем с прошлого года, только добавит уникальности КриоСПА. Требуемая площадь — до 150 м².

Уровень 3 — «ГРАНД-Клиник».

По договору франшизы передается 12-летний опыт превентивной медицины, уникальное сочетание неинвазивных активационных и адаптационных технологий, около 40 разработанных программ. Необходимая площадь — от 300 м². Первая «ГРАНД-Клиник» по франшизе в начале года открылась и успешно работает в Екатеринбурге.

Осенью мы представим еще одну новинку — КриоТрак. Это мобильная версия — прицеп-криостудия с двумя помещениями, в одном из которых установлена криокапсула, другое можно оснастить любым оборудованием, не потребляющим воды.



Традиционный вопрос: каковы ваши ближайшие планы?

Мы заходим на Алтай — начато строительство премиального отеля и круглогодичной Grand Clinic в Белокурихе Горной общей площадью 6000 м². Проект объединит комфортное проживание и профессиональную медицину, усиленную природными факторами алтайской природы. Это достойный проект для моих земляков, им в суровых условиях здоровье особенно нужно.

Весной планируем запустить Grand Clinic Kids в Кисловодске, это будет наш первый опыт клиники детского направления. Все медицинские технологии одновременно станут доступны и родителям. Специально под этот проект разработана и проходит испытание детская гидромассажная ванна, которая вдвое экономит минеральную воду для детских процедур, добавит удобства и безопасности их проведения.

ПЛАЗМА-ФТК



УНИВЕРСАЛЬНОЕ СРЕДСТВО ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ СЛОЖНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Современная медицина не стоит на месте, и наряду с западными разработками появляются прорывные отечественные открытия в области нейрохирургии, ортопедии, ожоговой терапии. Одним из самых динамично развивающихся направлений в этой сфере является изучение уникальных свойств плазмы крови человека. Так, в процессе исследований ученые обнаружили, что белки плазмы могут не только способствовать регенерации ткани, но и выступать связующим элементом при соединении швов после хирургического вмешательства. Это открытие заинтересовало специалистов компании «Плазма-ФТК» и позволило им вывести на российский рынок уникальный биологический препарат, фибринтромбиновый клей «Криофит». О том, почему это средство незаменимо при проведении сложных нейрохирургических операций, по каким технологиям его производят и как осуществляются его транспортировка и хранение, рассказал нашему изданию генеральный директор компании Константин Былов.



Генеральный директор — Константин Былов.

Родился в 1940 г. в Москве. Окончил МИФИ, долгое время работал в космической отрасли. В 2000 г. начал работу над проектом по производству бактериальных препаратов. В 2005 г. создал компанию «ЗАО «ЗИП» для производства иммуноглобулинов, а в 2009 г. организовал ООО «Плазма-ФТК». В свободное время любит читать, имеет большую библиотеку, путешествует. Кредо: «Надо быть созидателем!»

Константин, как получилось, что вы стали заниматься производством препаратов на основе донорской плазмы?

Исследованиями препаратов, полученных из донорской плазмы, я начал заниматься еще в 2000 г. И на практике убедился в ее уникальных свойствах. Дело в том, что наша кровь состоит из двух частей: первая часть — это клеточные структуры (эритроциты, лейкоциты, тромбоциты), а вторая часть — плазма, которая имеет белковую структуру. В этой структуре находятся три важных компонента IgA, IgM, IgG. Они являются антителами, способными подавить инфекцию в организме. Пользуясь этими знаниями о свойствах плазмы, в 2005 г. мы открыли зе-

ленбургское иммунобиологическое предприятие ЗАО «ЗИП». И с 2011 г. из плазмы донорской крови начали производить иммуноглобулиновый комплексный препарат. Это была первая отечественная разработка для лечения острых кишечных инфекций у детей. Главная ее особенность — наличие трех видов донорских антител, которые помогали организму ребенка активно бороться с инфекцией, не нарушая микрофлору детского кишечника при использовании антибиотиков. Разработка этого лекарственного средства подтолкнула нас к дальнейшим исследованиям плазмы крови человека. В 2009 г. нас пригласили в Национальный медицинский исследовательский центр нейрохирургии имени академика Н.Н. Бурденко, где рассказали, что есть уникальный препарат, состоящий также из белков плазмы крови: фибриногена и тромбина. При взаимодействии этих двух элементов образуется сгусток фибрина, обеспечивающий запуск гемостаза, герметизацию шва и дальнейшее заживление поврежденных тканей. Благодаря такой реакции этот препарат становится незаменим при проведении сложных операций на головном мозге. Известно, что при нейрохирургическом вмешательстве после закрытия разреза швом сквозь него может просачиваться спинномозговая или цереброспинальная жидкость, ликвор, препятствующая полноценному заживлению раны. Чтобы этого не происходило, шов нужно загерметизировать. В 70-х гг. в качестве герметика во время проведения подобных операций использовали синтетические препараты. Позднее выяснилось, что такие манипуляции наносят непоправимый ущерб здоровью пациента, приводят к некрозу тканей и, как следствие, — летальному исходу. Специалисты центра им Н.Н. Бурденко попросили нас создать препарат, который будет безопасен и эффективен для проведения подобных операций и заменит дорогой аналог зарубежного происхождения «Тиссукол кит».

Кто изобрел фибринтромбиновый клей?

Первооткрывателями в этой области были австрийцы. В 1975 г. австрийская фирма, позднее она была куплена американской компанией, изобрела уникальный биологический фибринтромбиновый клей, предназначенный для герметизации швов без нанесения вреда пациенту. Механизм действия этого препарата был следующий: хирург на завершающей стадии операции вводил в рану смесь растворов фибриногена и тромбина. Состав, образующийся в результате смешения этих двух компонентов, превращался в нерастворимый сгусток фибрина, который запускал процесс свертывания крови. Благодаря инициативе российских хирургов этот препарат («Тиссукол кит»

производства австрийской компании Baxter) стал использоваться в нашей стране с 1984 г. Стоимость средства была 300 у.е. за 1 мл, тогда как на операцию требовалось не менее 2–4 мл. Это было очень дорого, и при проведении 5 тыс. операций в год Институт им. Н. Н. Бурденко имел возможность применить этот клей только в 20% случаев. И так как у нас был опыт иммуноглобулинового производства и работы с плазмой, мы согласились помочь и взяться за производство фибринтромбинового клея по более доступной цене.

С помощью каких технологий удается из плазмы крови получить нужное вещество?

В основу технологии изготовления положена процедура, которая выполняется с помощью стерильной одноразовой расходной системы. Система состоит из двух камер, соединенных с ними трубок и четырех двойных шприцов. Именно к этой сложной системе прикрепляется пакет с размороженной плазмой одного донора. Пакет помещается на установку, и далее запускается автоматический процесс получения фибриногена и тромбина. В одной камере происходит образование 8 мл тромбина, а в другой — 8 мл фибриногена. После чего обедненная плазма сливается обратно в пакет, а получившиеся компоненты разливаются по отдельным шприцам, не нарушая при этом стерильности упаковки. Отмечу, что до нас в России эту технологию применяли только в некоторых медицинских госпиталях. Перед операцией производился забор плазмы у пациента, и из 300 мл плазмы получалось 16 мл биологического герметика. Пациенту во время операции вводили 2–4 мл, а оставшиеся 12–14 мл подвергались утилизации. В первый раз мы увидели такой аппарат в Главном военном клиническом госпитале им. академика Н. Н. Бурденко, в отделении переливания крови. Использовалось это дорогостоящее американское оборудование всего несколько раз в год, что экономически было крайне нецелесообразно. Поэтому, изучив технологию, мы решили закупить установку и одноразовые расходные системы (ОРС) и производить фибриновый клей серийно на своем предприятии. При поддержке Фонда «Содействие» с 2009 по 2013 гг. были проведены все научно-клинические исследования и опытно-конструкторские работы. За это время нам удалось получить и испытать образцы фибринтромбинового клея, а затем договориться с лизинговой компанией о создании собственного производства. В 2016 г. было запущено производство «Криофита» с проектной мощностью в 16 тыс. мл в год.

Какую донорскую плазму вы используете для приготовления препарата?

Плазму мы получаем карантинизированную со станций переливания крови. Карантинизация — метод, который обеспечивает ее инфекционную безопасность. При таком способе по-

лучения плазмы используется только современное стерильное оборудование, а доноры проходят обязательное обследование перед процедурой и спустя 6 месяцев после нее. При этом сам процесс забора плазмы не наносит значительного ущерба организму человека, так как из крови берется лишь ее белковая часть, а клеточные структуры возвращаются обратно в его организм. Полученная плазма замораживается на полгода. Именно этот период требуется для выявления любой бактериальной или вирусной инфекции в крови человека. Если спустя это время при повторном обследовании донора инфекции не выявлено, то плазма считается безопасной и готова к дальнейшему использованию. Например, для приготовления препаратов, таких как фибриноген и тромбин.

В состав «Криофита» входит тромбин, обладающий активностью 40–50 МЕ/мл, поэтому время образования сгустка составляет около 30 секунд.



Почему клей получил название «Криофит»?

Дело в том, что аналогичные препараты австрийского производства выпускались в форме лиофилизированных порошков, которые можно хранить в холодильнике при температуре от +2 до +10 °С. Перед операцией медсестре приходилось смешивать порошок фибриногена и порошок тромбина с растворителями и вводить полученные жидкости в отдельные шприцы. Только после этого хирург мог использовать данный препарат по назначению. «Криофит» не требует предварительного растворения перед операцией, мы производим фибриноген и тромбин в шприцах в жидком виде и сразу их замораживаем. Отсюда и название «Криофит», где «крио» — это холод, а «фит» — фибриноген и тромбин. Перед применением препарата медсестре достаточно подержать шприцы в воде с температурой 37 °С, чтобы фибриноген и тромбин нагрелись, и можно вводить раствор в рану пациента. Отмечу, что такая особенность нашего изделия не позволяет распространять его через аптечную сеть и применять в домашних условиях. Транспортировка «Криофита» производится в специальных контейнерах при температуре не выше –18 °С, при этой же температуре он хранится в течение двух лет.

Какими еще уникальными особенностями обладает ваш препарат?

В его состав входит тромбин, обладающий активностью 40–50 МЕ/мл, поэтому время образования сгустка составляет



около 30 секунд. Но активность тромбина, который входит в состав биологического клея, выпущенного в Израиле, в десять раз выше, поэтому время образования сгустка занимает 10 секунд. На первый взгляд может показаться, что зарубежный аналог лучше, так как он действует быстрее, но это не совсем так. В 2012 г. австрийские ученые опубликовали статью, в которой приводились данные об активности тромбина и его влиянии на скорость образования сгустка. Исследователи доказали, что именно низкотромбиновый клей (100 МЕ/мл) активизирует рост новых клеток, тогда как высокотромбиновый — вызывает сначала их апоптоз и лишь потом начинает работать, что увеличивает время заживления раны. Сейчас мы готовимся подтвердить эти данные, доказывающие большую эффективность нашего изделия, и провести сравнительные исследования в лаборатории клеток Института медико-биологических проблем РАН.

Кто ваши основные клиенты?

Мы поставляем наш продукт в больницы, где проводят сложные операции на внутренних органах. С помощью клея «Криофит» было выполнено порядка 1500 операций в более чем двадцати регионах России. Работаем с офтальмологами, стоматологами, нейрохирургическими и онкологическими центрами по всей стране. Сейчас «Криофит» пользуется спросом в ортопедии и применяется для лечения суставов. При выявлении проблемы на месте локтевого или коленного сустава врач через артроскоп вводит в место повреждения коллагеновую матрицу и герметизирует рану с помощью нашего препарата, благодаря чему ускоряется процесс заживления и начинается формирование новой ткани. Что касается доставки, то у нас подписан договор с очень компетентной транспортной компанией «Курьер-регион», которая помогает нам доставлять медицинское изделие в объеме от 2–4 мл до 120 мл в любой регион России, сохраняя при этом нужный холодовой режим. Сроки доставки 1–2 дня.

Как развивается ваша компания сейчас? Есть ли конкуренты?

Конкуренты у нас есть — это клей Evicel, который распространяется на территории РФ фирмой Johnson & Johnson. Сейчас мы находимся с этой компанией в неравных условиях. Дело в том, что в 2012 г. «Криофит» получил регистрацию Роспотребнадзора как медицинское изделие, а зарубежные препараты той же категории получали эту регистрацию раньше как лекарственное средство группы гемостатиков. Именно из-за этого несоответствия наша компания не может участвовать в аукционах по закупке лекарственных средств. Мы обратились в Федеральную антимонопольную службу России с просьбой восстановить честную конкуренцию на рынке. На данный момент ждем решение по этому запросу. В 2018 г. поддержку нашему предприятию оказал Минпромторг РФ,



включив «Криофит» в программу по импортозамещению. Она позволяет российским компаниям получать помощь в форме субсидирования затрат и софинансирования их исследований. Благодаря этому мы продержались до 2020 г., а в марте пандемия коронавируса нарушила международные логистические цепочки, и наши продажи выросли в три раза. Такая положительная тенденция сохраняется до сих пор. Отмечу, что стоимость нашего препарата значительно ниже стоимости зарубежных аналогов. По прямому договору цена за 2 мл препарата составляет 13,5 тыс. руб., а за 4 мл — 22 тыс. руб. В дальнейшем при увеличении заказов на наш продукт цены мы планируем снижать и постепенно выходить на экспорт.

С помощью клея «Криофит» было выполнено порядка 1500 операций в более чем двадцати регионах России.

Будут ли еще изобретения?

Непреренно, мы не стоим на месте. Сейчас совместно с компанией «Плазматикс», входящей в число резидентов Инновационного центра «Сколково», и Ожоговым центром Института хирургии им. А. В. Вишневского мы работаем над созданием биомедицинского продукта для лечения общих ожогов с применением фибринтромбинового клея. Главная задача здесь заключается в увеличении объема выпускаемого герметика. Добавлю, что нам уже удалось провести ряд экспериментов с объемом 6 мл и полученные результаты были успешными: препарат ускоряет заживление, действует быстро и эффективно. Еще один проект, который мы также планируем осуществить, — это создание аутоклея для проведения процедуры экстракорпорального оплодотворения (ЭКО). Этот препарат будет предназначен для безопасного и надежного прикрепления эмбриона к стенкам матки. Материалом для создания аутоклея будет служить плазма крови пациентки. Отмечу, что пока такими разработками в сфере ЭКО никто не занимался.

Каким вы видите дальнейшее развитие компании?

Сейчас мы ждем решения Минпромторга по установлению минимальной доли российского продукта на отечественном рынке в соответствии с новой редакцией федерального закона 44-ФЗ, а также решения ФАС по внесению зарубежного препарата в разряд медицинских изделий, чтобы мы могли действовать в равных конкурентных условиях. Решение этих вопросов потребует определенного времени, но мы готовы запастись терпением, чтобы в будущем стать лидерами в сфере производства фибринтромбинового клея.

MEDICOR GROUP



ЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

На пути к выздоровлению пациентов медицинскому персоналу требуется решить множество сложнейших задач. Среди тех, кто помогает врачам в их нелегком и благородном деле, — компания Medicor Group, занимающаяся поставкой высокотехнологичного медоборудования и комплексным оснащением операционных. Ее деятельность направлена на повышение качества лечения больных и улучшение условий труда медицинского персонала. Наш собеседник — генеральный директор компании Medicor Group Николай Пирумов.

Николай, расскажите о начале деятельности вашей компании.

Компания была основана в 2011 г. Сначала мы ориентировались исключительно на частные клиники, поставляя им расходные материалы, различное оборудование и тяжелую медицинскую технику.

Как вы решили запустить собственный бизнес? Почему именно в сфере поставок медоборудования?

До создания компании я много лет проработал в различных организациях, российских и зарубежных, занимавшихся производством и продажей медицинского оборудования. Так что к моменту открытия своего дела у меня уже было понимание рынка и продуктов. Я видел, что многим клиникам трудно коммуницировать с известными крупными поставщиками, и решил заняться бизнесом, чтобы предлагать услуги таким медучреждениям.

Что определило ваш первоначальный успех?

С 2011 по 2012 г. штат компании не превышал трех человек. Мы не делали чего-то необычного, а имея немного заказов, располагали большим количеством свободного времени, которое полностью тратили на клиентов: внимательно слушали, предлагали различные варианты решения их задач, оперативно выезжали к покупателю в любой регион, незамедлительно отправлялись на объект, чтобы произвести сервисное обслуживание или выполнить диагностику неисправности поставленной нами техники, отдавали оборудование на апробацию. Немаловажную роль в успехе сыграло и то, что мы в силу опыта и знаний могли разговаривать с медиками на одном языке. Врачи, как правило, знают, какое оборудование им необходимо, но в его особенностях и тонкостях они не разбираются. Наши же специалисты как раз и могли, зная не только техническую, но и медицинскую сторону вопроса, квалифицированно представить то или иное оборудование.

Мы не делали чего-то необычного, а имея немного заказов, располагали большим количеством свободного времени, которое полностью тратили на клиентов: внимательно слушали, предлагали различные варианты решения их задач, оперативно выезжали к покупателю в любой регион, незамедлительно отправлялись на объект, чтобы произвести сервисное обслуживание или выполнить диагностику.



Генеральный директор — Николай Пирумов.

Первое высшее образование получил в МГТУ им. А. Н. Косыгина, второе — в Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ. Имеет степень кандидата социологических наук.

Как шло развитие компании?

Благодаря высокому качеству работы у компании сложился и рос пул постоянных клиентов. И желая развить успех, в 2018 г. мы дополнили штат опытными специалистами и вышли на новый уровень — начали работать с государственными лечебно-профилактическими учреждениями.

Изменилось ли что-то в вашем продуктовом портфеле в связи с апгрейдом торговой политики?

Наша компания продолжила поставлять продукцию по тем же категориям, что и до 2018 г., — хирургия, кардиология, реанимация, анестезия, оториноларингология, диагностика, стерилизация, лабораторные исследования. Мы лишь активнее

стали заниматься чистыми помещениями, предлагая весь комплекс услуг по их созданию — от проектирования и строительства до полного оснащения всем необходимым оборудованием.

Продолжаете ли вы работать с коммерческими клиниками?

Да, компания Medicor Group продолжает поставлять оборудование частным клиникам. Не всегда напрямую, но, даже если работа ведется через посредника, мы знаем конечного заказчика и отправляем к нему нашего специалиста для оценки возможностей размещения медтехники и проведения всех необходимых консультаций.

В самый тяжелый период пандемии Covid-19 многие медучреждения в России столкнулись с нехваткой некоторых видов медицинского оборудования. У наших предприятий не хватило мощностей, чтобы произвести такую продукцию в нужном количестве. Поэтому надо развивать отечественную медицинскую промышленность, а не надеяться на иностранных производителей. И наша компания планирует внести свой вклад в дело импортозамещения.

Есть ли различия в подходах к работе с частными и государственными медучреждениями?

Наши задачи, вне зависимости от того, с каким ЛПУ, частным или государственным, ведется работа, — привезти, установить, обучить. И мы решаем их абсолютно одинаково для всех заказчиков: оперативно и качественно. Разница есть лишь в плане коммуникации.

Как происходит общение с негосударственными ЛПУ?

Контакт с частной клиникой — это общение с конкретным человеком. Поэтому еще до начала реализации проекта есть точное понимание того, что нужно заказчику. Прежде чем подписать договор, мы обсуждаем все нюансы взаимодействия, что впоследствии позволяет оказать услугу без непредвиденных сложностей. Да, вести бизнес с частными медицинскими организациями менее выгодно, чем с государственными, но с первыми, как правило, легче коммуницировать.

А с государственными?

Взаимодействие с государственными клиниками выглядит несколько иначе. Заказчик размещает аукцион на торговой площадке. Участник, который дал экономически конкурентное и соответствующее техническому заданию предложение, как правило, выигрывает в тендере. Затем победитель доставляет оборудование на объект. Вот на этом этапе довольно часто и появляются сложности. Дело в том, что заказчик на момент объявления тендера может не учесть ряд тонкостей, связанный с подготовкой помещения к установке оборудования. В связи с этим возникают проблемы у инженеров и специалистов службы доставки, к счастью, решаемые.

С какими еще проблемами вы сталкиваетесь в своей работе?

Нередко у нас возникают сложности при работе с медицинскими учреждениями из-за того, что у последних нет квалифицированных кадров. В центральной части России и мегаполисах специалистов хватает, чего не скажешь о небольших, отдаленных от центра городах. Вот, например, мы доставили в ЛПУ, установили и подключили высокотехнологичный аппарат, а он простаивает, потому что в этом учреждении нет специалистов, работавших с подобной техникой. Был случай, когда нам пришлось в одну и ту же клинику трижды отправлять собственного инженера с учительской миссией.

По каким критериям вы отбираете производителей медоборудования?

Компания Medicor Group работает с 70% производителей, действующих на российском рынке. С большинством из них отношения завязались еще в период нашего становления. Мы хорошо знаем друг друга, что позволяет успешно сотрудничать, быстро решая любые задачи и устраняя всевозможные проблемы. Хочу еще сказать, что, ведя дела с государственными заказчиками, невозможно диктовать им свои условия. Необходимо подстраиваться под их требования, технические задания. И если конкретному ТЗ соответствует оборудование изготовителя, с которым наша организация никогда не работала, то мы начнем с ним общаться и налаживать партнерские связи.

Какое оборудование вы предлагаете чаще — зарубежное или отечественное?

Чаще приходится поставлять изделия иностранных брендов. Ведь во многих случаях, особенно если речь идет о технике премиум-класса, продукция отечественных предприятий не соответствует техническим заданиям аукционов, которые проводят государственные медучреждения. Российское оборудование, к сожалению, отстает по качеству от медицинской техники ведущих зарубежных компаний. И это очень большая проблема для страны. Так что нужно активнее заниматься импортозамещением в этой сфере.

У нас есть идея организовать предприятие по крупноузловой сборке аппаратов медицинского назначения из иностранных комплектующих. И сейчас наша компания активно работает над решением данной задачи. Надеюсь, что уже в следующем году мы сможем воплотить этот замысел в жизнь. И когда-нибудь, думаю, начнем использовать детали не зарубежного, а российского производства.

В чем именно проявляется эта проблема?

В самый тяжелый период пандемии Covid-19 многие медучреждения в России столкнулись с нехваткой некоторых видов медицинского оборудования. У наших предприятий не хватило мощностей, чтобы произвести такую продукцию в нужном количестве. Но и западные компании не спешили насыщать российский рынок своими изделиями, ведь они в первую очередь ориентировались на внутренний спрос, стремились обеспечить клиники в собственных странах. Поэтому нужно развивать отечественную медицинскую промышленность, а не надеяться

на иностранных производителей. И наша компания планирует внести свой вклад в дело импортозамещения.

Можете раскрыть детали этого плана?

У нас есть идея организовать предприятие по крупноузловой сборке аппаратов медицинского назначения из иностранных комплектующих. И сейчас наша компания активно работает над решением данной задачи. Надеюсь, что уже в следующем году мы сможем воплотить этот замысел в жизнь. И когда-нибудь, думаю, начнем использовать детали не зарубежного, а российского производства.

С началом распространения новой коронавирусной инфекции пришлось освоить актуальное направление — поставку средств индивидуальной защиты. Еще мы стали активно предлагать устройства для обеззараживания воздуха — рециркуляторы и облучатели. Но самое главное — у нас появился интересный опыт в решении задач по возведению модульных лабораторий. Наша компания выполняет такую работу под ключ за короткий срок.

Будете расширять штат под новые задачи?

Конечно, нам потребуются новые сотрудники. Но я не думаю, что с этим возникнут какие-то проблемы. У нас в стране много специалистов, способных решать сложные технические задачи. К сожалению, их знания часто не находят применения, потому что таких людей мало привлекают к созданию чего-то нового, ведь гораздо легче работать по схеме «купил-продал».

Как вы относитесь к медицинскому оборудованию китайского производства? Случалось ли вашей компании его поставлять?

Медицинская промышленность в КНР развивается очень стремительно. Там используют западные технологии и комплектующие, так что ряд китайских производителей делает довольно неплохие аппараты. Иногда, исходя из запросов заказчика, мы поставляем и китайское, и южнокорейское оборудование.

Доставку, установку и ввод в эксплуатацию заказанного оборудования вы осуществляете собственными силами?

Да. У нас есть служба доставки, которая занимается вопросами транспортировки заказанных медицинских изделий. По Москве мы развозим продукцию на собственном коммерческом транспорте, а если нужно отправить что-то в другой регион, обращаемся в транспортную компанию. Также в сфере нашей ответственности входят установка и ввод в эксплуатацию оборудования, обучение персонала клиники работе на поставленных устройствах.

Входит ли в сферу вашей компетенции ремонт поставленного оборудования?

Если поставленное нами оборудование начинает неправильно функционировать или вообще перестает работать, на объект выезжает наш специалист, чтобы оценить ситуацию. Если поломка незначительная, он быстро ее устранит. Иногда

приходится ждать какое-то время, пока доставят запчасти. В сложных случаях мы обращаемся к производителю.

Внесла ли пандемия Covid-19 какие-нибудь коррективы в вашу работу?

С началом распространения новой коронавирусной инфекции пришлось освоить актуальное направление — поставку средств индивидуальной защиты. Еще мы стали активно предлагать устройства для обеззараживания воздуха — рециркуляторы и облучатели. Но самое главное — у нас появился интересный опыт в решении задач по возведению модульных лабораторий. Наша компания выполняет такую работу под ключ за рекордно короткий (трехмесячный) срок, осуществляя проектирование, строительство и оснащение всем необходимым оборудованием. К нам поступало много заявок, и в настоящее время мы занимаемся реализацией такого проекта по заказу одного московского НИИ.

Можете назвать несколько организаций, в которых используется поставленное вашей компанией оборудование?

Среди тех, кому мы поставляли оборудование, — Волгоградская областная клиническая больница № 1, Ненецкая окружная больница им. Р.И. Батмановой, Клинический онкологический диспансер (Омск), Федеральный центр травматологии, ортопедии и эндопротезирования (Чебоксары), Медицинский центр им. Р.П. Аскерханова (Махачкала), Городская клиническая больница им. И.В. Давыдовского (Москва), Городская клиническая больница № 24 (Москва), Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова, Московский авиационный институт, АО «Марий Эл-Фармация».

Что, на ваш взгляд, является конкурентным преимуществом компании Medicor Group?

Я считаю, что главным конкурентным преимуществом Medicor Group являются ее кадры, которые мы очень тщательно отбирали. У нас достаточно молодой и энергичный коллектив. Многие сотрудники имеют медицинское образование и совмещают две должности — менеджера по продажам и продакт-менеджера. Их знания и опыт уже на стадии первичных переговоров позволяют им понять, что нужно заказчику и как решить задачи, стоящие перед клиентом.

Главным конкурентным преимуществом Medicor Group являются ее кадры. У нас достаточно молодой и энергичный коллектив. Многие сотрудники имеют медицинское образование и совмещают две должности — менеджера по продажам и продакт-менеджера. Их знания и опыт уже на стадии первичных переговоров позволяют им понять, что нужно заказчику и как решить задачи, стоящие перед клиентом.

К какой цели вы стремитесь?

Наша цель — реализация эффективных инновационных медицинских решений для повышения качества жизни человека. Как коммерческая организация мы конечно же стремимся к извлечению прибыли, но при этом хотим сделать что-то полезное для людей и для страны.



MEDICOR GROUP

MEDICAL EQUIPMENT & SUPPLY



Medicor Group LLC является официальным дистрибьютером ведущих западных компаний-производителей медицинского оборудования и расходных материалов:

MAQUET

GETINGE

esaote
Creativity in Healthcare

ZOLL

HEINEMANN
MEDIZINTECHNIK

Johnson & Johnson

B | BRAUN **HITACHI**

IPS
Instruments Of Health

FRESENIUS
MEDICAL CARE

Аэролайф™ **ARJOHUNTLEIGH**

МЕДЭКСПЕРТ



РЕГИСТРАЦИЯ И СОПРОВОЖДЕНИЕ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ БЕЗ ЗАДЕРЖЕК И ПЕРЕПЛАТ

Консалтинговая деятельность на сегодняшний день является частью сформированной и развитой индустрии на рынке современных медицинских услуг. С каждым годом растет не только потребность в узкопрофильных специалистах, но расширяется и сама сфера их работы. Так, помимо помощи при получении регистрационного удостоверения на медицинское изделие, компании берут на себя функции дальнейшего сопровождения зарегистрированного товара и регулируют вопросы его качества, эффективности и безопасности. По прогнозам экспертов, спрос на медицинскую продукцию в 2021 г. увеличится в несколько раз, будут появляться новые разработки, следовательно, возникнет необходимость в их регистрации, которую важно получить оперативно и на долгие годы. О том, как оптимизировать процессы при прохождении процедуры получения РУ, почему важно не только получить регистрацию, но и осуществлять мониторинг за обращением изделия и как при этом выполнить все требования российского законодательства, рассказал нам генеральный директор компании «Медэксперт» Павел Филатов.



Генеральный директор — Павел Филатов.

Родился в Москве в 1982 г. Получил высшее техническое образование по специальности «инженер-технолог». Долгое время работал в сфере регистрации и сертификации медицинской продукции. В 2013 г. возглавил компанию «Медэксперт». Стиль руководства — построение доверительных отношений со своими сотрудниками и создание максимально комфортных рабочих условий. В свободное время любит готовить, занимается спортом. Кредо: «Максимальная открытость, честность и ответственное отношение к своим действиям».

Павел, как вы можете оценить рынок консалтинговых услуг?

Современная консалтинговая деятельность — это методическая поддержка, оказываемая производителю при прохождении государственной регистрации, лицензировании, испытаниях и сертификации медицинской продукции. В советское время потребности в этой деятельности не было, как не было и понятия дистрибуции и дистрибуторских компаний. Полным циклом снабжения медицинскими изделиями занималось Всесоюзное объединение «Союзмедтехника». После развала Советского союза наступила эра рыночной экономики, в обиход вошли термины «конкуренция», «ценообразование», «свобода предпринимательской деятельности». Все эти экономические нововведения отразились и на медицинской отрасли, ввиду чего появился спрос на консалтинговые услуги.

Становление отрасли проходило в течение 5–6 лет, начиная с 1998 г. Тогда фирм, которые работали в сфере консалтинга, было не более пяти. Мы стали одними из первых. Стимулом для развития в этом направлении послужил запрос от предпринимателей, занимающихся производством и поставками медицинского оборудования и фармацевтической продукции. В конце 90-х для введения в обращение изделий медицинского назначения и медицинской техники требовалось разрешение Минздрава России, получить которое было непросто. Руководство нашей компании поставило цель занять эту нишу и развиваться в сфере оказания консалтинговых услуг. Так мы вышли на этот рынок, многие производители хорошо знают и помнят нас еще как компанию «Регистр СЮ».

Но процесс эволюции не стоит на месте, и с 2005 по 2010 гг. наиболее опытные специалисты в области консалтинга стали открывать свои собственные агентства, а крупные медицинские предприятия — создавать на своей базе регуляторные отделы, занимающиеся необходимым документооборотом для получения регистрационных удостоверений на изделия. Возросла конкуренция, которая повысила качество оказываемых услуг. Мы стали более тщательно выбирать партнеров для проведения лабораторных испытаний, заключать долговременные контракты с исследовательскими центрами, расширять штат сотрудников, вводить новые должности юристов и консультантов. Сегодня компанию «Медэксперт» отличает быстрая реакция на изменения требований надзорных органов, скорость в принятии решений при подготовке документации и устранении замечаний экспертов Росздравнадзора, открытость процессов и адаптивная финансовая политика.

Какие услуги оказывает ваша компания?

Основные направления нашей деятельности — введение в обращение медицинских изделий, а также поддержка иностранных производителей после вывода их продукции на рынок РФ. В рамках этих направлений мы решаем следующие задачи: сопровождение при государственной регистрации медицинских изделий; организация и проведение испытаний; сопровождение при сертификации и декларировании; юридическое сопровождение по смежным вопросам, касающимся медицинской продукции; мониторинг за обращением зарегистрированных товаров со стороны производителя и его уполномоченного представителя.

С кем вы работаете?

На данный момент в списке наших постоянных заказчиков преобладают иностранные компании и их официальные дистрибьюторы. Их можно разделить на три большие группы. Первая группа — транснациональные корпорации, которые имеют свои крупные представительства в России, такие как Samsung Medison Co., Ltd. Вторая группа — российские производители и дистрибьюторы, осуществляющие поставки иностранных медицинских изделий, среди них выделю компании «ИННО ИМПЛАНТ РУ», «Реагентика», «Асвомед», «Фирма Гален», «Неврокор». И третья группа — иностранные производители и консалтинговые компании. Назову одного из наших старейших партнеров в этом направлении: международное консалтинговое агентство Emergo by UL, входящее в группу компаний Underwriters Laboratories Inc, созданную в 1894 г. для решения вопросов по стандартизации и сертификации в области техники безопасности.

На данный момент в списке наших постоянных заказчиков преобладают иностранные компании и их официальные дистрибьюторы.

Какие изменения произошли в вашей работе после закрепления на законодательном уровне института уполномоченного представителя?

В 2012 г. вышло Постановление правительства РФ № 1416 о том, что все отечественные и зарубежные производители медицинских изделий, находящиеся в обращении на территории России, должны иметь уполномоченного представителя, который будет выполнять функцию сопровождения их продукта на всем протяжении его присутствия на отечественном рынке. Данное требование стало стимулом к расширению нашей деятельности. Мы создали отдельное подразделение, которое



помогает производителям курировать вопросы пострегистрационного периода жизни изделия. Это большой спектр услуг, в который входит как сам процесс регистрации, так и своевременное внесение всех изменений в его регистрационные документы. В последнем случае от нас требуется не просто подготовить документацию с соблюдением всех законодательных норм, а соотнести уже имеющиеся данные с новыми требованиями законодательства. Это поистине филигранный процесс, но, как показала практика, у нас он проходит успешно.

Далее уполномоченный представитель занимается решением вопросов, связанных с обращением зарегистрированных изделий и возможными неблагоприятными событиями при их использовании, взаимодействует с потребителями медицинской продукции, а также держит постоянную связь с производителем с целью получения необходимых документов для соблюдения требований законодательства РФ. Отмечу, что данные услуги интересны исключительно иностранным компаниям, не имеющим официальных представительств на территории РФ или желающих оптимизировать свои расходы на их создание. Благодаря работе с позиции уполномоченного представителя производителя, мы не только готовим документацию для благополучного прохождения процесса регистрации, но и при ее формировании учитываем всю специфику дальнейшего существования продукта на рынке. Были такие ситуации, когда нам приходилось выступать инициаторами внесения ряда изменений в исходную документацию, чтобы предотвратить возможные проблемы при последующем распространении продукта.

Какие проблемы возникают при регистрации медицинских изделий?

Первое — отсутствие понимания у заказчика сложности процесса регистрации и последовательности действий при его прохождении, а также пробелы в знаниях российского законодательства. И здесь главная наша задача — квалифицированно, но на понятном языке донести до заказчика требования Минздрава РФ и надзорных органов.

Второе — не все компании могут предоставить всю необходимую техническую документацию на изделие. Ничего необычного или сложного в этих вопросах нет, просто нужно помочь производителям разобраться в нормативах, подобрать необходимые ГОСТы и сформировать документы.

Третье — возникают определенные сложности при получении регистрационных удостоверений на продукцию зарубежных производителей. Здесь мы сталкиваемся с непониманием, вызванным разницей в нормативно-правовых базах России, ЕАЭС и других мировых держав. Зачастую иностранные производители удивляются необходимости проведения испытаний





и предоставления большого количества образцов, прописанных в нашем законодательстве.

В ближайшем будущем нас ждет переход на новые правила регистрации в рамках ЕАЭС. Мы готовимся к этому этапу, наши сотрудники проходят обучение, выявляют различия между локальной системой регистрации РФ и требованиями в рамках ЕАЭС. Для более скрупулезного изучения этого вопроса мы планируем организовать круглые столы, на которые пригласим максимальное количество своих коллег из консалтинговых компаний и участников рынка, чтобы детально обсудить грядущие изменения.

Каковы сроки регистрации изделия под ключ?

Эта процедура подразумевает комплексность и последовательность процессов. Поэтому период получения регистрационного удостоверения зависит от того, как будет выстроено взаимодействие между нашими специалистами и заказчиком, от объема и качества первичной информации, темпов подготовки и передачи образцов для проведения испытаний, а также от необходимости сбора дополнительных данных. Обычно при наличии всех документов минимальный срок получения РУ составляет 6 месяцев.

Как удается собрать все необходимые документы за такой короткий период?

Наш опыт позволяет сократить время на сбор документов до минимума. Мы занимаемся этими вопросами давно и сумели максимально оптимизировать весь регистрационный процесс. Причем это касается не только сокращения времени, но и уменьшения финансовых расходов клиента. В нашем штате работают высококвалифицированные сотрудники: кандидаты химических и биологических наук, врач-биохимик, специалисты в области биомедицинской техники, эксперты с опытом работы в научно-производственных объединениях и исследовательских лабораториях. Они знают, какую информацию запросить у заказчика, чтобы заблаговременно подготовиться к тому или иному этапу регистрации без временных потерь. При подготовке нужно учитывать, какова сфера применения изделия, как его планируют поставлять в медицинские учреждения. Далее мы подбираем схему прохождения процесса регистрации.

Большим плюсом оптимизации процесса является то, что в нашу группу компаний входит испытательный центр медицинских изделий «Медико-технологическое агентство». Работа в паре помогает нам значительно сократить сроки проведения лабораторных исследований, определить минимальное количество образцов для испытаний согласно требованиям законодательства РФ и выполнить нашу работу качественно и в срок.

На этапе формирования технической и эксплуатационной документации мы привлекаем к анализу собранных данных инженеров-испытателей, которые дают рекомендации по устранению всех возможных недочетов. Все материалы мы заносим в АСУ «1С:Документооборот». Эта программа позволяет нам осуществлять автоматический контроль на протяжении всего процесса регистрации. Но одним из главных способов оптимизации является внутреннее разделение проектов с учетом специализации и опыта наших сотрудников. На сегодняшний день создано два подразделения, одно из них занимается получением РУ для ин-витро диагностики, а другое — для общей медицины.

Из чего складывается стоимость консалтинговых услуг?

Это зависит от типа продукта, его качественных характеристик, состава, способа применения, страны изготовления. Она определяется после детального обсуждения всех нюансов с заказчиком и оформляется в виде подробного коммерческого предложения. Что касается системы скидок и рассрочек, то в этом отношении мы ориентируемся на возможности клиента. У нас есть несколько схем оплаты. Это может быть поэтапная оплата, в зависимости от стадий прохождения процедур. Есть варианты с рассрочкой платежа, когда определяем общую сумму наших услуг, делим ее на срок проведения работ и получаем сумму помесечной оплаты. Для проведения исследований предлагается ряд лабораторий на выбор заказчика с указанием стоимости, сроков и условий проведения испытаний.

Мы создали отдельное подразделение, которое помогает производителям курировать вопросы пострегистрационного периода жизни изделия.

Как работали во время пандемии коронавирусной инфекции?

В это непростое время мы помогли получить регистрацию на все необходимые медицинские изделия: на тест-системы для диагностики Covid-19, на аппараты ИВЛ, термометры, озонаторы, СИЗ. Благодаря введению ограничительных мер нам удалось оптимизировать внутренний документооборот и перераспределить функции так, что выполнение их стало намного быстрее и эффективнее.

Где находятся офисы компании?

Мы находимся в Москве и пока не видим необходимости открытия филиалов в других регионах, поскольку все документы на завершающем этапе поступают в Росздравнадзор. При этом современные технологии позволяют нам работать с заказчиками в любой точке мира. Что касается взаимодействия с медицинскими лабораториями, то наша работа с ними выстроена таким образом, что у нас не возникает необходимости присутствовать при исследованиях и испытаниях, так как мы полностью доверяем нашим партнерам.

Что в планах?

Учитывая 22-летний опыт работы компании в сфере консалтинговых услуг и успешное развитие наших проектов, таких как проведение лабораторных исследований и мониторинг уже зарегистрированных продуктов, мы можем говорить, что главной задачей для нас является сохранить эти направления, увеличить базу клиентов и в дальнейшем способствовать появлению в России только качественных медицинских изделий.

GDPHARM LOGISTICS



GDPHarm Logistics

СКОРОСТЬ. КАЧЕСТВО. НАДЕЖНОСТЬ

Еще двадцать лет назад сфера логистики находилась в зачаточном состоянии. Сейчас спрос на данные услуги стремительно набирает обороты — это связано как с ростом рынка фарминдустрии, так и с развитием медицинской отрасли в целом, где поставка лекарственных препаратов, биообразцов, реагентов являются неотъемлемой частью общего процесса. Уникальность этой деятельности еще и в том, что главный ее приоритет — технология и оптимизация всех этапов перевозки, начиная от выбора высококлассного оборудования и заканчивая грамотным подбором персонала. О том, как заработать себе репутацию надежного партнера, минимизировать риски при перевозке медицинских грузов и правильно организовать работу во время пандемии, рассказала нашему изданию директор по обеспечению качества компании GDPHarm Logistics Лора Силаева.

GDPHarm Logistics уже 13 лет работает в сфере медицинской логистики. Лора, расскажите, с чего все начиналось?

Свой профессиональный путь наша компания начала в 2007 г. Тогда большого опыта в медицинских перевозках практически ни у кого не было, да и сами клинические исследования по международным стандартам в то время в России только зарождались. Поэтому эту отрасль приходилось осваивать постепенно, перенимая опыт у зарубежных партнеров и выстраивая систему самостоятельно. Нам было интересно работать в этом новом для всех направлении, мы чувствовали востребованность на рынке и за довольно короткий период преуспели в сфере медицинской логистики. Сейчас конкуренция в этой отрасли значительно выросла, открываются новые логистические компании, транспортные предприятия начинают заниматься перевозкой медицинских грузов. И тем не менее GDPHarm Logistics входит в пятерку лучших компаний, занимающихся транспортировкой медицинских образцов и препаратов для клинических исследований. На данный момент мы имеем 190 рабочих контрактов и довольно хорошо известны участникам медицинской отрасли.

Каковы основные направления деятельности вашей компании?

Это транспортировка медицинских и фармацевтических товаров, незарегистрированных препаратов, биоматериалов, расходных элементов, реагентов для проведения клинических исследований. Кроме того, мы предоставляем услуги по таможенному оформлению, транспортной логистике, обеспечиваем долговременное и краткосрочное хранение препаратов. Если у заказчика есть необходимость, мы можем также закупать все необходимые материалы, препараты, расходные средства, хранить их и производить утилизацию. Что касается оформле-



Директор по обеспечению качества — Лора Силаева.

Родилась в Москве в 1987 г. Имеет два высших образования по специальностям «лингвист-переводчик» и «юрист». Опыт работы в сфере медицинской логистики — 10 лет. В свободное от работы время увлекается моделированием одежды и рисованием. Кредо: «Дорогу осилит идущий, но только с оптимизмом».

ния документов, мы помогаем получить разрешение на ввоз и вывоз препаратов, способствуем подготовке дополнительных сертификатов, лицензий, необходимых для процедуры таможенного оформления. Добавлю, что отличительной чертой деятельности нашей компании является изолированная перевозка грузов разной категории. Так, например, некоторые перевозчики для того чтобы сэкономить время и деньги, отправляют медицинские препараты вместе с хозяйственными или промышленными товарами. Мы же осуществляем перевозку только медицинских грузов вне зависимости от их объема и протяженности маршрута.

Какое оборудование для перевозки используете, в чем его особенности?

Используем только проверенное оборудование и работаем в соответствии с международными стандартами GDP, что в переводе означает «надлежащая практика дистрибуции». Эти стандарты применяются во всем мире для транспортировки и хранения медицинских изделий. Аббревиатуру GDP мы включили в название компании GDPHarm Logistics как знак качества нашей логистической деятельности. В соответствии с этими стандартами все оборудование, используемое нами для перевозки, валидировано и сертифицировано. Средства измерения



проходят ежегодную поверку в соответствии с законодательством России. Отмечу, что валидация, т. е. проверка, которую осуществляет компания, чтобы доказать качество оборудования и технологичность процессов, проводится у нас постоянно. Мы тестируем оборудование на термоустойчивость, прочность, износостойкость.

На данный момент самой востребованной услугой у наших заказчиков является перевозка термолабильной продукции, которая требует соблюдения определенного температурного режима. Для этого, как правило, мы используем термоконтейнеры. Они удобны для работы с медицинскими учреждениями и клиниками, где объем груза чаще всего небольшой и его нужно доставить лично в кабинет и передать в руки специалисту. Выбор термоконтейнера определяется в зависимости от нужной температуры, она может варьироваться от -25 до $+25$ °С. Также мы осуществляем перевозки в сухом льду. Это происходит, когда требуется глубокая заморозка: от -60 до -80 °С. Для перевозки больших грузов, например, когда необходимо доставить товар со склада на склад или забрать продукцию у поставщика и привезти в офис заказчика, мы используем авторефрижераторные транспортные средства. Отмечу, что чаще всего наши заказчики отдают предпочтение валидированным термоконтейнерам, так как они удобны, безопасны и рассчитаны на разный объем.

Как пришла идея организовать собственное производство термоконтейнеров? Какие контейнеры вы выпускаете?

Раньше мы закупали термоконтейнеры для перевозки у известных российского и иностранного производителей. Наиболее качественными, но и дорогими, были термоконтейнеры иностранного производства. А три года назад, оценив свои силы и возможности, мы поставили себе задачу создать аналогичное оборудование, но по более выгодной цене. Нашей компании потребовался длительный период, чтобы разработать такую модель и провести все необходимые испытания. И в результате мы создали термоконтейнер, который по характеристикам и качеству практически ничем не отличается от европейского образца. Главная его особенность состоит в структуре

Мы создали термоконтейнер, который по характеристикам и качеству практически ничем не отличается от европейского образца.



укладки термоэлементов. Дело в том, что обычно термоэлементы имеют прямоугольную форму, и если термоконтейнер большой, то их нужно выкладывать вертикально. Это делает термоэлементы неустойчивыми, и при транспортировке они могут падать или менять свое положение.

Наши термоэлементы имеют форму в виде части пазла. Они крепко соединяются между собой, за счет чего обеспечивают устойчивость всей конструкции, ее надежность при любых поворотах и даже падении. Данные контейнеры мы назвали GDPack. В самом названии мы зашифровали мысль, что это «упаковка в соответствии с GDP». Все термоконтейнеры сертифицированы и прошли полный цикл валидационных испытаний.

Цех по производству контейнеров находится в Москве. Мы выпускаем четыре вида емкостей объемом 4, 9, 20 и 43 л, но планируем расширение размерной линейки. Они также рассчитаны на разные температурные режимы: от $+15$ до $+25$ °С, от $+2$ до $+8$ °С, от -15 до -25 °С, от -60 до -80 °С. Период поддержания заданной температуры достигает 96 часов. Это происходит благодаря правильному техническому расчету, устойчивости внутренней среды и материалу, из которого изготавливается термобокс. При производстве мы используем жесткий пенополиуретан, он формирует каркас изделия, куда затем вкладываются термоэлементы. Они могут быть разных цветов: белые, синие, красные. Цвет указывает на определенный температурный режим. Внутри помещается коробка, создающая внутреннюю прослойку между элементами и грузом. Гарантийный срок эксплуатации любого бокса — до 3-х лет. На данный момент контейнеры GDPack мы производим для личного пользования, но в будущем готовы работать под заказ. Уже есть ряд договоренностей с крупными компаниями на приобретение нашего продукта.

Как осуществляется процесс транспортировки? С какими рисками сталкиваетесь?

Процедура транспортировки начинается с того, что клиент отправляет нам заявку, ее можно оформить как на нашем сайте в личном кабинете, так и отправить на почту. В ней указывается дата, время и место, откуда необходимо забрать груз, сообщаются сведения о препарате, его размеры, условия перевозки и требования к температурному режиму. При обработке заявки мы учитываем требования и пожелания клиентов. Ввиду того, что часть наших заказчиков не до конца понимают нюансы транспортировки термолабильных грузов, наши специалисты на профессиональном уровне проконсультируют по необходимому оборудованию, срокам доставки либо забору груза



и в целом по любым вопросам, касающимся перевозки в условиях холодной цепи. Подчеркну, что для каждого препарата мы рассчитываем индивидуальный объем контейнера, не превышая при этом стоимость услуг, к примеру, для транспортировки 5 пробирок с нашей стороны будет предоставлен минимальный по объему термоконтейнер.

После заполнения заявки в указанный день и время курьер приезжает к заказчику с подготовленным оборудованием и термодатчиком, который будет фиксировать любые изменения температуры в процессе транспортировки. Отправитель кладет свой груз в термоконтейнер, курьер включает датчик, затем все перевозимое упаковывается и доставляется к нам на склад. На складе происходит взвешивание и измерение контейнера, далее в систему отслеживания вносится информация о его дальнейшем перемещении. В этот же день груз отправляется в пункт назначения. По прибытии курьером и получателем совместно производится процедура вскрытия контейнера и фиксируются показания температурного датчика.

Далее уже пустой термоконтейнер возвращается на склад, где проводится визуальная инспекция контейнера на наличие повреждений, затем он обрабатывается и дезинфицируется.

Все наши автомобили оборудованы системой GPS, благодаря чему мы можем проследить, где находится груз в определенный момент времени. Сейчас у нас в планах приобрести специальные датчики, чтобы следить за перемещением груза при авиаперевозках. Каких-то сбоев, как по срокам доставки, так и по температурному режиму у нас практически нет. К примеру, в месяц мы осуществляем порядка 15 тыс. перевозок — это 180 тыс. в год, и из них за прошлый год у нас было только 9 несоответствий. Бывают, конечно, форс-мажорные ситуации, например, досмотр груза на таможне. Но, к счастью, такие ситуации случаются очень редко, поскольку мы соблюдаем все правила транспортировки медицинских грузов. Для этого, в соответствии с международными стандартами, на всех этапах у нас введен двойной контроль. При таком подходе один человек делает, а другой проверяет. Это помогает нам обеспечить точность и качество всех процессов, а также предотвратить возможные ошибки и риски.

Основной риск при транспортировке — это нарушение сроков доставки. Насколько быстро и надежно GDP Pharm Logistics осуществляет перевозки?

Главный плюс нашей компании в том, что для перевозки мы не пользуемся услугами других транспортных организаций, у нас есть собственный автопарк и представители в 170 городах России. Поэтому проблем с построением логистической цепи не возникает. GDP Pharm Logistics выгодно отличается возможность доставки в удаленные районные города и небольшие населенные пункты, куда большинство других перевозчиков отказываются доставлять грузы из-за нерентабельности и плохой транспортной доступности. Сроки доставки внутри любого города России у нас составляют несколько часов, между городами, включая самые удаленные регионы, время выполнения заказа — 2–3 дня.

Как осуществлялась доставка препаратов во время пандемии?

В то время наша компания ни на день не прекращала работу. Конечно, мы столкнулись с определенными проблемами: не все авиасообщения работали в привычном режиме, медицинские центры также были переведены на работу с коронавирусными больными. При этом пациенты, участвующие в исследованиях, например, острой подагры, онкологических



заболеваний, диабета, были закрыты в своих квартирах и лишились возможности забирать необходимые препараты самостоятельно. Поэтому наша помощь в доставке этих жизненно важных лекарств была для них просто необходима. Мы очень быстро переформатировали все процессы и стали осуществлять доставку на дом к тем пациентам, кто участвует в клинических исследованиях. Но при предоставлении услуги транспортировки медицинского груза физическим лицам возникали определенные сложности: важно было защитить персональную информацию получателя, выполнить все гигиенические требования и произвести бесконтактную доставку. Мы все это учли и справились с теми вызовами, которые получили.

С какими компаниями вы работаете, есть ли постоянные партнеры?

В числе наших клиентов — российские и зарубежные фармпроизводители, исследовательские организации, дистрибуторские фирмы. Среди постоянных партнеров — порядка десяти крупных фармацевтических компаний, а также большое количество контрактно-исследовательских организаций (КИО). География наших перевозок — вся Россия. Самые востребованные направления — Сибирь, Санкт-Петербург, Москва. Также мы отправляем грузы в страны СНГ и Европы. GDP Pharm Logistics имеет своих агентов также в Европе и США. Что касается стоимости наших услуг, то мы находимся в среднем ценовом сегменте, у нас нет искусственно завышенных цен, а по итогам года работы с определенным заказчиком проводится анализ и предоставляется скидка. Ее величина зависит от объема перевезенных грузов.

Расскажите о перспективах развития компании.

За последний год количество наших постоянных контрактов увеличилось в два раза. Были случаи, когда компании ввиду ряда экономических причин уходили от нас к другим субподрядчикам, но спустя какое-то время снова возвращались. Потому что, во-первых, сроки нашей доставки на сутки меньше, чем могут обеспечить другие компании, во-вторых, груз доставляется в целостном состоянии и без температурных нарушений. Кроме того, GDP Pharm Logistics придерживается очень гибкого подхода к клиентам, также у нас максимально упрощена и налажена схема взаимодействия с заказчиками.

В планах компании — увеличение автопарка, расширение клиентской базы, налаживание сотрудничества с зарубежными медицинскими организациями и, конечно, успешное выведение на российский рынок нашей уникальной разработки — термоконтейнеров GDPack.

НТА-ГРУПП



ПЕРЕДОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ПРОВЕРЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ДЛЯ РАБОТЫ ВРАЧЕЙ И КЛИНИК

За последние десять лет российская медицина значительно шагнула вперед. Этот прорыв коснулся абсолютно всех направлений: изменились технологии лечения, повысился уровень подготовки специалистов, улучшилось качество предоставления медицинских услуг и, конечно, поменялось отношение к выбору медицинского оборудования. Сервис, надежность и эргономичность выходят сегодня на первый план. Именно поэтому возрастает спрос на услуги специализированных компаний, занимающихся не просто доставкой готового оборудования, но и комплексным оснащением и проектированием лечебного учреждения. Как приобрести качественное оборудование, где производят лучший хирургический инструментарий и как избежать ошибок при открытии собственной клиники, рассказал нашему изданию генеральный директор «НТА-Групп» Николай Шаборшин.



Генеральный директор — Николай Шаборшин.

Родился в 1985 г. в Санкт-Петербурге. Окончил Северо-Западный государственный медицинский университет имени И. И. Мечникова по специальности «санитарный врач». С 2012 г. занимается предпринимательской деятельностью. В 2014 г. возглавил компанию «НТА-Групп». Женат, воспитывает двух дочерей. В свободное время занимается сыроварением. Кредо: «Столько, сколько надо, тогда, когда необходимо».

Николай, по специальности вы санитарный врач, почему решили заниматься поставками медицинского оборудования?

В сфере продаж я с 2012 г., до этого мне всегда хотелось заниматься собственным делом, привнести что-то свое на медицинский рынок, сделать его более открытым, прозрачным,

концептуально новым и интересным. И в 2014 г., когда мы открыли «НТА-Групп», я сумел воплотить эти идеи в жизнь. Вектор деятельности компании был сразу направлен в сторону комплексного оснащения медицинских центров. Уже на тот момент у нас было понимание того, какое оборудование требуется в сфере практической медицины, мы быстро ориентировались в товарах от разных производителей и выбирали только надежных поставщиков.

Первыми нашими проектами стали стоматологические клиники. Наша компания поставляла им новейшее на тот момент оборудование, предназначенное для подачи полной анестезии: наркозные аппараты, светильники, консоли. Одновременно мы помогли частным центрам получить лицензию на определенный вид медицинских услуг. Тогда это направление только начало развиваться. Мы рекламировали наши услуги в социальных сетях и интернете, выполняли небольшие заказы и постепенно нашли своих покупателей. Отмечу, что большинство из наших клиентов работает с нами с момента основания компании.

Какое оборудование поставляете?

Мы поставляем оборудование практически для всех сфер медицины. Это оборудование для выхаживания новорожденных, реанимационные столы, наркозное дыхательное оборудование, продукция для инфузионной терапии, рентгеновские аппараты, компьютерные томографы. Особой популярностью пользуются аппараты магнитно-резонансной томографии. Сейчас они настолько плотно введены в практику медицинской диагностики, что фактически каждая крупная больница в России имеет такую систему. Также мы занимаемся поставкой высокотехнологичного оборудования для лучевой терапии. Особой популярностью пользуются аппараты ультразвуковой диагностики. Выбор их на сегодняшний день огромен. В этом году в связи с пандемией коронавирусной инфекции были востребованы аппараты ИВЛ.

Отмечу, что рынок медицинской техники меняется поступательно и когда появляются какие-то инновации, мы стараемся о них рассказать нашим клиентам. Например, в прошлом году на рынке появилось новое оборудование для выхаживания новорожденных. Это инкубатор-трансформер Babyleo, он совмещает в себе как открытое реанимационное место, так и позволяет обеспечивать закрытый режим ухода за недоношенными детьми. Благодаря сочетанию трех источников тепла, кювет надежно защищает малыша, обеспечивая ему условия для роста и развития. Данный инкубатор уникален по своим функциям и помогает оказать медицинскую помощь уже на совершенно новом уровне. Рынок инноваций также не стоит на месте, поэтому мы помогаем научным подразделениям закупать слож-

ное оборудование, которое еще не прошло сертификацию в Минздраве РФ. Оно применяется в лабораторных условиях в тестовом режиме для разработки новых методик и поиска современных подходов к лечению сложных болезней.

С какими компаниями-производителями работаете и почему?

Для сотрудничества мы выбираем только надежных и проверенных партнеров, которые верны своему слову, соблюдают сроки поставки, обеспечивают сервисные гарантии, которым также интересно не просто продавать, а поставлять и запускать оборудование. В числе наших поставщиков преимущественно зарубежные производители, такие компании как Drager, ATMOS, Storz, Fresenius, работаем с подразделениями GE. У каждого производителя своя специфика: одни занимаются поставкой оборудования для подготовки клеточных структур и диализа, другие готовят оборудование для инфузионной терапии. Мы также плотно работаем с китайскими производителями, например, с Mindray. В 2010 г. эта компания находилась на базовом уровне развития, но на сегодняшний день их продукция пользуется популярностью на российском рынке. На мой взгляд, Mindray — достойный конкурент европейским брендам, плюсом которого является не только технологичность оборудования, но и доступная цена. Мы покупаем у них реанимационное оборудование и аппараты для ультразвуковой диагностики. Сейчас наша компания подписала соглашение о работе с американским брендом General Electric. Но, как я уже говорил, мы отдаем предпочтение немецким производителям, основным критерием для нас является комфортное обслуживание их оборудования и выстроенный алгоритм поставки комплектующих.

Главным показателем качества всех хирургических инструментов является их устойчивость к стерилизации.

Кто осуществляет сервисное обслуживание медицинской техники?

В России есть представительство каждого из перечисленных производителей, в котором работает штат обученных сотрудников. Эти специалисты в кратчайшие сроки помогают наладить оборудование, устранить проблемы, заменить комплектующие. Мы координируем деятельность между сервисной службой производителя и заказчиком на этапе гарантийного обслуживания. Что касается постгарантийного ухода за оборудованием, то мы заключаем договора как на большие сервисные периоды, когда проверка и наладка осуществляется раз в три года, так и на ежегодные. На мой взгляд, целесообразнее проводить сервисное обслуживание регулярно, чем ждать, пока оно выйдет из строя, и потом менять дорогостоящие компоненты. Техническое обслуживание проводят как специалисты нашей компании (у нас есть лицензии на эту деятельность и штат сотрудников), так и компании производителей. Оплата этих услуг, как правило, составляет от 3 до 10% начальной стоимости оборудования.

Одним из направлений деятельности вашей компании является поставка медицинского инструментария. В чем особенности ваших инструментов?

Совершенно верно, в 2015 г. мы заключили соглашение о сотрудничестве с Медико-инструментальным заводом им. М. Горького. Предприятие было основано еще в 1884 г., оно пе-



режило две революции, Великую Отечественную войну и сейчас это один из ведущих российских производителей медицинских инструментов. Завод расположен на берегу Оки, это место знаменито богатыми месторождениями железа и стали, поэтому главная его особенность — это полный цикл производства. Все цеха оснащены высокотехнологичным оборудованием, которое применяется для формовки, шлифовки, закалки и заточки инструмента. В процессе работы с этим производителем наша компания убедилась, что инструменты, которые выпускает предприятие, эквивалентны по качеству и уровню изготовления немецким образцам.

Вторым нашим партнером в этом направлении является Казанский медико-инструментальный завод, специализирующийся на производстве микрохирургического инструментария. Эти инструменты предназначены для самых сложных операций в области нейрохирургии, сосудистой хирургии, кардиохирургии. Так, самый известный набор, который был разработан в стенах этого предприятия, использовал в своей практической деятельности известный кардиохирург Ренат Акчуринов.

Главным показателем качества всех хирургических инструментов является их устойчивость к стерилизации. Благодаря тщательной подготовке поверхности, они способны выдерживать многократную обработку в сухо-жаровых шкафах при температуре 180 °С в течение 60 минут. Эти условия достаточно агрессивны для стальных изделий, и в большинстве случаев на инструментах при прохождении двух-трех циклов такой стерилизации появляется коррозия. Нашему медицинскому инструментарию такое несвойственно. Инструменты выдерживают многократную дезинфекцию и имеют длительный срок службы без потери каких-либо качественных характеристик. Они также удобны в использовании, эргономичны и отвечают всем требованиям современной медицины.



Расскажите об алгоритме оснащения медицинских центров и клиник.

Все начинается с идеи собственника бизнеса открыть частную клинику или медицинский центр. Мы проводим серию переговоров и уточняем, какой спектр медицинских услуг будет оказываться и где находится помещение. Далее мы работаем с чертежами, помогаем нашим партнерам функционально организовать помещение, выполняем проектные работы и затем формируем заказ по оснащению данного центра. Отмечу, что проектную документацию мы предоставляем заказчику до начала работ. Были случаи, когда проектировщики, не имеющие представления о медицинских технологиях, занимались планировкой, в результате проектная документация не получила разрешения Росздравнадзора и все строительные и монтажные работы приходилось выполнять заново. Формируя проектную документацию, мы стараемся создать максимально комфортные условия для того чтобы в будущем медицинское учреждение могло вести свою деятельность, не задумываясь о перепланировках. При выборе помещения мы учитываем расположение входов и выходов, общую площадь и помогаем правильно организовать рабочее пространство. Если говорить о времени, то полное оснащение клиники с получением лицензии занимает порядка 8–12 месяцев.

Полное оснащение клиники с получением лицензии занимает порядка 8–12 месяцев.

Возникали ли проблемы при поставке расходных материалов во время пандемии?

Конечно, на рынке возникали задержки сроков поставки, и на некоторые группы товаров цены увеличивались в несколько десятков раз. Но отмечу, что поставка расходных медицинских средств — это также одно из динамично развивающихся направлений деятельности нашей компании. Как правило, мы заключаем годовые контракты на поставку этой группы товаров. Ассортимент этой продукции представлен у нас достаточно широко, начиная от бинтов и заканчивая сложными инфузионными системами и портами для длительного сосудистого доступа при лечении онкологических заболеваний. В 2019 г. мы заключили контракт на поставку медицинских перчаток, но во время пандемии цены на данную категорию изделий выросли в 3–4 раза. Несмотря на это, мы выполнили все обя-

зательства, прописанные в договоре, и поставляли продукт без какой-либо наценки.

Как выстраиваете работу с заказчиками?

Офис компании «НТА-Групп» находится в Санкт-Петербурге, но при необходимости наши специалисты могут выезжать в любую точку России и за ее пределы. Сроки доставки сложного оборудования занимают до трех месяцев, на производство хирургических инструментов требуется 60–80 дней, расходные материалы мы поставляем в течение недели. География наших поставок — весь Северо-Западный регион, также мы работаем с медицинскими учреждениями Воронежа, Волгограда, Хабаровска, Сахалина. Сейчас налаживаем сотрудничество с Республикой Крым.

По стоимости наши товары находятся в среднем и высоком ценовом сегменте. Несмотря на это, в вопросе окончательной суммы мы всегда достигаем взаимопонимания с заказчиком: предоставляем скидки, рассрочку платежа. Отмечу, что у нас действует специальная программа по оформлению медицинского оборудования в лизинг. Недавно мы заключили контракт сроком на 26 месяцев на аренду аппарата УЗИ производства General Electric с одной из больниц ЯНАО. По истечении этого периода медицинское учреждение получит приоритетное право выкупа данного оборудования, при этом сумма остаточного платежа составит порядка 10 тыс. руб.

Если говорить о частных клиниках, то мы также предоставляем потенциальным клиентам всю информацию об ассортименте нашей продукции, рассказываем о ее возможностях, всегда стараясь подобрать оптимальное сочетание между ценой и качеством изделия. Мы работаем как с юридическими, так и с физическими лицами. Для физлиц мы устанавливаем минимальную цену, особенно если к нам обращаются практикующие специалисты.

Какие задачи ставите перед собой?

На данный момент главная задача компании — начать поставлять нашу продукцию, а именно хирургический инструментарий, за пределы России. Мы идем к этой цели достаточно давно: улучшаем качество товара, расширяем ассортимент, развиваем маркетинговые проекты, ищем постоянных партнеров вне Таможенного союза. В ближайшей перспективе мы также планируем увеличивать географию продаж внутри страны и планируем открыть ряд филиалов в регионах России.

AVRORA CLINIC

МЕДИЦИНСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ, СДЕЛАННЫЙ С УМОМ

Этап сравнения с западными аналогами у российского покупателя остался позади, поэтому за последние несколько лет спрос на хирургические инструменты, произведенные на территории нашей страны, увеличился в несколько раз. Одним из успешных примеров, подтверждающих такую положительную динамику, стала деятельность компании Avroraclic, занимающейся производством медицинских наборов для проведения пародонтологических операций. О том, почему отечественные разработки превосходят зарубежные аналоги, как современные хирургические инструменты помогают стоматологам восстановить зубной ряд и провести качественную операцию, рассказал главный врач Avroraclic, автор запатентованной линейки инструментов, профессор Арам Давидян.



Главный врач — Арам Давидян.

Родился в 1970 г. Окончил с отличием Ереванский медицинский институт. Почти 30 лет является практикующим врачом — стоматологом-хирургом. В 2015 г. получил звание профессора в области хирургической стоматологии и пародонтологии. Жизненное кредо: «Качество всегда выигрывает».

Арам, идея создания инновационных инструментов, которые позволяют выполнить сложные пародонтологические операции, пришла именно вам. Когда и как это случилось?

Идея выросла из осознания практической потребности. Еще 15 лет назад, будучи практикующим врачом-хирургом, я тратил большие деньги на приобретение самых современных инструментов. Это были хорошие приборы, но их качество меня не всегда устраивало. Я пришел к выводу, что в нашей медицине нет универсальных пародонтологических наборов, которые предназначены для ведения операций.

То есть в пародонтологии не хватало универсальных инструментов?

Совершенно верно. Я смотрел на инструмент и понимал, что мне в некоторых случаях нужна немного другая форма, другие углы, другие опции. Я начал искать решение и понял, что нужно

для качественного и результативного лечения. Первым нашим ноу-хау стал нож-распатор, он сочетает в себе функции скальпеля и распатора. Сам нож тупоконечный, но боковые участки у него острые. Такое устройство позволяет продвигаться по тканям зубов, поврежденных пародонтом, не травмируя их. Это произошло в 2015 г., вскоре был создан набор для проведения микрохирургических операций в ротовой полости. Сейчас инструменты Avroraclic — это лучший помощник врачу-стоматологу. Они идеальны для пластики мягких тканей, трансплантации десны, нормализации состояния пародонта.

Что входит в хирургический набор?

Этот набор уникален по своему комбинированному составу. В нем собраны все инструменты, которые необходимы для проведения полноценной многоуровневой операции по забору и пересадке десневых трансплантатов. В набор входят 12 наименований: два пинцета, иглодержатель, распатор, туннельный нож — рассекающий для труднодоступных мест, общие стоматологические инструменты. Отдельно выделю пародонтологический зонд. Инструмент имеет градуированную поверхность, удобную для измерения карманов, трансплантата и других участков полости рта.

Как проходит изготовление инструментов? Какие материалы используются?

Основной материал, который мы используем, — это титан, он прочный, легкий, эргономичный. За счет него наши инструменты намного легче, чем их аналоги, что позволяет проводить разноразмерные манипуляции в полости рта. Что касается технологии производства, то она также уникальна. В большинстве своем это ручной труд.

Кто следит за качеством производимой продукции?

Вся наша продукция сертифицирована, получено разрешение Роспотребнадзора на ее изготовление. Помимо этого все инструменты проходят тщательный выходной контроль. Наши специалисты внимательно осматривают все элементы изделия: защелки, замки, комплектующие, проверяют остроту заточки, качество металла. Гарантийный срок использования набора — два года, но сами инструменты могут служить до 10 лет.

Какие проекты в разработке?

Оценив положительные отзывы, мы решили не останавливаться и разработали еще два набора — для синус-лифтинга и для проведения пародонтологической операции по сглаживанию поверхности корня. В последний набор входят 10 универсальных кюрет, предназначенных для этой процедуры.

Что включает в себя такая опция, как тест-драйв, и как можно приобрести ваш продукт?

Для наших покупателей-стоматологов у нас предусмотрен тест-драйв. Он позволяет совершенно бесплатно получить набор на срок до семи дней и опробовать его на практике. Одним из участников тест-драйва стал доктор Судзуки: проведя мастер-класс на наших инструментах, он так их высоко оценил, что уже несколько партий было отправлено в Японию. Отмечу, что инструментарий можно приобрести как большой партией, так и в розницу. Доставка по России будет бесплатной.

Что в планах?

Мы хотим разрушить прижившийся стереотип, что зарубежное — это всегда хорошее, а отечественное — сомнительного качества, и сделать так, чтобы в большинстве стоматологических клиник страны были наши наборы. В планах у нас создание клинических смотровых сетей и увеличение географии продаж.

АЛЬТЕРХИМ-ПРО



ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ДЕЗИНФЕКЦИИ

В условиях пандемии главным правилом выживания становится защита от инфекции. В борьбе с распространением чумы XXI в., которым стал Covid-19, есть проверенное оружие — дезинфекция. Обеспечить ее в полной мере помогают качественные антисептические средства. Компания «Альтерхим-ПРО» выпускает уникальный дезинфицирующий продукт «Април», аналогов которому нет на рынке. Особенность препарата — в его пролонгированном действии против вирусов и бактерий. О преимуществах своего продукта и о том, в каких сферах он востребован, журналу рассказал основатель и директор компании Антон Орлов.



Директор — Антон Орлов.

Родился в г. Рыбинске Ярославской области. Окончил Высшее артиллерийское командное военное училище в г. Коломне и Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет.

Антон, сколько лет компания занимается выпуском дезинфицирующих средств?

На рынке производства биоцидов наша компания работает более трех лет. Изначально основным направлением было создание химического полимера — ПГМГ-ГХ (полигексаметиленгуанидин-гидрохлорид). Когда мы полностью довели до совершенства уникальную технологию его производства, поняли, что можем выпускать качественные, эффективные, а главное доступные для всех дезинфицирующие средства и антисептики.

Какие антисептики уже начали выпускать?

Все разработанные на нашем предприятии продукты выходят под товарным знаком «Април». Мы изготавливаем антисептики двух видов — на водной основе и с содержанием спирта.

Спиртовые антисептики имеют широкую область бытового применения, их также можно использовать для защиты и гигиенической обработки рук медицинского персонала в лечебно-профи-

лактических учреждениях, в том числе для обработки операционных и инъекционных полей. Спирт моментально воздействует на патогенные микроорганизмы и естественным путем выжигает бактерии и вирусы. Глицерин и декспантенол, которые добавлены в препарат, смягчают воздействие спирта, защищая и восстанавливая кожу.

Если подробно остановиться на ассортименте, то отмечу, что из антисептиков на спиртовой основе у нас представлен кожный антисептик в виде геля и жидкости. Гель удобно использовать для обработки рук, так как при этом расходуется всего 2–3 мл средства, а жидкость — для дезинфекции небольших по площади и труднодоступных поверхностей. Спирт уничтожает бактерии и вирусы, а биоцидные компоненты обеспечивают защиту кожи рук в течение четырех часов.

Также мы выпускаем дезинфицирующие средства без содержания спирта. Их применяют не только для обработки кожных покровов, но и разных поверхностей, в том числе для обработки медицинских инструментов и операционных столов. Например, спрей флакон с распылителем, который удобно использовать в быту. После распыления на поверхности образуется невидимая защитная пленка, создаваемые на ней биотоксины уничтожают бактерии и вирусы. Бактерицидный и противовирусный эффект на поверхностях может держаться от трех до восьми часов в зависимости от условий окружающей среды и материалов, на которые нанесен антисептик.

В состав выпускаемых вами антисептиков входит полимерное вещество — ПГМГ-гидрохлорид. Расскажите подробнее, как оно действует на вирусы.

Особенность ПГМГ-гидрохлорида в том, что он обладает пролонгирующим действием, то есть достаточно долго воздействует на поверхности. Обычные действующие вещества, та-

кие как спирт или перекись, выжигают оболочку бактерии за счет ядов, но это не дает длительной защиты — микробы возвращаются и начинают размножаться. При обработке нашим средством на поверхностях образуется биологическая пленка, на которой генерируются биотоксины — микростатическое электричество. Воздействуя на оболочку клетки бактерии и вируса, биотоксины парализуют их, лишая возможности двигаться, питаться и размножаться, что приводит к неминуемой гибели. К такому воздействию микроорганизмы не могут привыкнуть в отличие от ядов, к которым у них возникает адаптация.

Объемы производства мы нарастили до 200 т в месяц. Сейчас расширяемся и продолжаем увеличивать мощности, чтобы можно было производить до 500 т готовой продукции.

Коронавирус тоже погибает под действием биотоксинов?

Covid-19 — это вирус, который погибает от действия ПГМГ-гидрохлорида так же, как и все другие вирусы и бактерии. Мы производим антисептики и дезинфицирующие средства в соответствии с рекомендациями Роспотребнадзора по обработке и защите от коронавируса. В составе наших препаратов концентрация биоцидного вещества представлена в той пропорции, в которой она максимально эффективно воздействует на вирусы и абсолютно безопасна для здоровья человека.

В каких сферах востребован ваш продукт?

Наши потребители — детские сады и школы, медицинские государственные учреждения и частные клиники. Качество продукции «Альтерхим-ПРО»

ценят крупные клининговые и управляющие компании, предприятия пищевой промышленности и другие. Среди наших заказчиков есть как российские организации, так и компании из стран ближнего зарубежья и Средней Азии.

В апреле вырос спрос на дезинфицирующие средства. Как вам удалось справиться с наплывом заказчиков? Потребовалось ли перестраивать производство?

Объемы производства мы нарастили до 200 т в месяц. Сейчас расширяем и продолжаем увеличивать мощности, чтобы можно было производить до 500 т готовой продукции. Весной работу предприятия пришлось перестраивать в экстренном порядке.

Несмотря на ускорение темпов и увеличение числа заказов, коллектив предприятия остался верен нашему главному критерию — работать на репутацию, работать на качество. Нам удалось пройти этот период достойно и не подвести заказчиков. Мы не останавливаемся на достигнутом, продолжаем развиваться и увеличивать объемы производства.

По данным Минпромторга, только в апреле число компаний-производителей антисептиков выросло в шесть раз. Как вы оцениваете свои позиции на рынке, много ли у вас конкурентов?

У нас есть два конкурента в производстве химических полимеров для дезинфекции, которые выпускают похожий продукт. Но аналогов нашему биоциду на рынке нет. Пока это единственное средство, эффект которого обусловлен не химическим, а электромагнитным воздействием.



Если говорить об антисептиках и дезинфицирующих средствах, то они уникальны тем, что мы сами производим для них сырье. Антисептики сейчас делают многие. На рынок в этом году из-за ситуации с распространением коронавирусной инфекции вышли тысячи компаний. Но большинство из них закупают сырье у нас. На нашем предприятии в отличие от других участников рынка обеспечен полный цикл производства — от сырья до выпуска готового антисептика.

На рынок в этом году из-за ситуации с распространением коронавирусной инфекции вышли тысячи компаний. Но большинство из них закупают сырье у нас. На нашем предприятии в отличие от других участников рынка обеспечен полный цикл производства — от сырья до выпуска готового антисептика.

Продвигая свою продукцию на рынке, предлагаете клиентам пробную партию товара?

По запросу клиентов можем предоставить пробники, но, как правило, люди, которые заказывают дезинфицирующие средства, склонны доверять рекомендациям Роспотребнадзора. Наш препарат включен в реестр зарегистрированных дезинфицирующих средств и рекомендован для применения в борьбе с коронавирусом. Вся продукция прошла медико-профилактические и токсикологические исследования в аккредитованной лаборатории Государственного научного центра прикладной микробиологии и биотехнологии Роспотребнадзора. Кроме этого наша компания включена в реестр надежных поставщиков.

Ситуация с распространением коронавируса пока не стабилизировалась. Очевидно, что спрос на ваш продукт будет расти. Можно ли использовать уникальные свойства вашего продукта, чтобы усовершенствовать методы борьбы с коронавирусом?

Мы участвуем в инновационных разработках, сотрудничаем непосредствен-



но с институтом РАН и со многими медицинскими институтами. Есть новые идеи, как использовать уникальные свойства нашего продукта. Например, если на молекулярном уровне внедрить его в материал для медицинской маски, то с одной ее стороны будет обеспечена надежная защита, с другой — при вдыхании и выдыхании воздуха вирусы и бактерии будут уничтожаться.

Еще один вариант — разработать материал с содержанием химического полимера, который можно наносить на поверхности, например, на ручки дверей в метро. Если к ней прикоснется даже зараженный коронавирусом человек, инфекция не останется на поверхности, так как вирус погибнет под действием биотока.

Какие цели ставите перед собой как перед руководителем успешно развивающейся компании?

Считаю, что сейчас я должен правильно использовать текущую ситуацию, чтобы компания смогла стабильно развиваться в будущем. Поэтому моя цель — совершенствовать нашу действующую линейку дезинфицирующих средств, реализовывать новые идеи, создавая продукцию, которая будет эффективно бороться с микробиологическими и вирусными угрозами, защищая медицинский персонал и население в целом.

Связав свою жизнь со столицей химии — Дзержинском, мой путь был predetermined! Весь жизненный опыт, дисциплинированность, нестандартное мышление, умение находить и организовывать специалистов помогли создать команду настоящих профессионалов, объединенных одной общей идеей! Идеей — сделать наш мир чище и безопаснее!

АМС-МЗМО

СТРОИТЕЛЬСТВО ЧИСТЫХ ПОМЕЩЕНИЙ — ВКЛАД В БОРЬБУ С КОРОНАВИРУСОМ



Производственное объединение АО «Асептические медицинские системы» и ООО «Миасский завод медоборудования» (ПО «АМС-МЗМО») — пионер в строительстве чистых и биобезопасных помещений в нашей стране. Сегодня это объединение обеспечивает чистыми помещениями и современной медицинской техникой для высокоэффективной очистки воздуха регионы России, а также Беларусь, Узбекистан, Казахстан.

О предприятии с 30-летним опытом в области здравоохранения и высокотехнологичных отраслей производства рассказал его основатель, председатель совета директоров, генеральный директор ООО «МЗМО», академик Российской академии медико-технических наук Владимир Супрун.



Президент — Владимир Супрун.

Родился 24 сентября 1948 г. в селе Верх-Нейвинск Невьянского района Свердловской области. После окончания Челябинского политехнического института в 1972 г. прошел трудовой путь от инженера до начальника сектора в конструкторском бюро машиностроения (КБМ). В 1990 г. организовал и возглавил ПО «АМС-МЗМО».

Владимир, в этом году предприятие отметило юбилей. Расскажите, с чего началась его история?

История производственного объединения «АМС-МЗМО» — «Асептические медицинские системы» и «Миасский завод медоборудования» началась в 1990 г. Ключевую роль в выборе направления деятельности объединения сыграла личность академика Российской академии медицинских наук, профессора Юрия Михайловича Захарова. По его мнению, успешное развитие здравоохранения в России было бы невозможно без создания антимикробной среды в медицинских учреждениях, значительно

сокращающей развитие локальных внутрибольничных инфекций и вирусов. В советское время помещения с поддержанием подобного чистого режима применялись исключительно в космонавтике и оборонной промышленности и стали для медицины абсолютным новшеством.

Наша уникальная разработка блоков очистки воздуха и стерильных ламинарных шкафов появилась в 1993 г. Сегодня ламинарные шкафы активно приобретают лаборатории для диагностики Covid-19. Очередь на поставку растянулась вплоть до следующего года.

Со временем объединение перешло на полноценное производство чистых помещений, а затем и на комплексы чистых помещений полной заводской готовности. Сейчас эти комплексы используют более двух сотен лечебных и лечебно-профилактических учреждений России.

Номенклатура изделий, выпускаемых на вашем предприятии, превысила 850 позиций. Какие из них стали наиболее востребованы в период пандемии?



Консоль одноклапанная



Облучатель-рециркулятор

С началом распространения новой коронавирусной инфекции значительно возрос интерес к такому оборудованию, как консоли и клапаны для подачи медицинских газов. Мы значительно увеличили объемы производства. Работали семь дней в неделю по 10 часов в сутки. Оперативно поставили оборудование в больницы Челябинской и Свердловской областей, Москвы, Республики Татарстан.

Консоли одноклапанные предназначены для подвода кислорода к каждому пациенту. Они являются наиболее экономичным вариантом исполнения, так как состоят только из корпуса и клапанов подачи газов. С марта 2020 г. мы произвели и поставили в медицинские организации порядка 4500 консолей.

Для обеспечения режима изоляции пациента каждый бокс должен иметь два передаточных окна. Благодаря такой конструкции обмен воздушной средой между зараженным помещением и чистым становится невозможным. Передаточные окна также очень востребованы при создании боксированных палат в инфекционных больницах.

В пандемию было увеличено производство ультрафиолетовых облучателей-

рециркуляторов. Они предназначены для круглосуточного обеззараживания воздуха в помещении, в том числе в присутствии пациента, так как источником ультрафиолетового излучения являются безозоновые лампы.

В каждом регионе сейчас строится своя «Коммунарка». Мы внесли вклад в возведение таких больниц в Челябинске и Казахстане и в рекордно короткие сроки, за два месяца, осуществили монтаж чистых помещений. Обычно подобный комплекс работ занимает не менее года. Общая площадь чистых помещений в строящейся челябинской инфекционной больнице составила более 500 м². В новой инфекционной больнице г. Костаная в Республике

Казахстан — превысила 600 м². В состав комплексов чистых помещений входят операционный блок, реанимационное отделение, лаборатории ПЦР-диагностики и общеклинических исследований.

Начинаем серийный выпуск деконтаминаторов, предназначенных для обеззараживания парами перекиси водорода помещений вместе с находящимся в них оборудованием, в том числе с электронными приборами и устройствами. Такая установка подходит и для стерилизации синтетической одежды, респираторов и пр. Подобное оборудование в России не производят. Есть зарубежные аналоги, но они существенно дороже при том же функционале. Несколько установок уже продано.



Деконтаминатор HPV-AMS

Тесно работаем с микробиологами. Совсем недавно закончили разработку документации по модернизации лабораторного корпуса 6А в Научном центре вирусологии и биотехнологии «Вектор» (г. Новосибирск).

Работа кипит! Благодаря чему удается добиваться успеха?

Успех завода — заслуга коллектива. На предприятии трудятся целые династии: ИТР-специалисты, мастера и рабочие — всего более 600 человек.

Объединение располагается на собственной современной производственной базе общей площадью 18 тыс. м² с высокопроизводительным японским, немецким, турецким оборудованием. Комплекс включает заготовительный, механообрабатывающий участки, участки гибки и сварки, чистовой сборки и приемосдаточных испытаний, изготовления тары, приборное производство и передвижную электротехническую лабораторию.

Назовите, пожалуйста, проект, которым вы гордитесь.

Каждый реализованный нами проект по-своему важен. Наша гордость — виварий для SPF-животных — сверхстерильный комплекс чистых помещений для иммунодефицитных животных, спроектированный и построенный нами в Новосибирске в Институте цитологии и генетики СО РАН. Учреждение входит в мировую ассоциацию вивариев и является лучшим в нашей стране.

На счету нашей компании — совместные проекты с госпиталями Минобороны России, Первой Градской боль-



Бокс биологической безопасности

ницей им. Н. И. Пирогова (г. Москва), НИИ неотложной детской хирургии и травматологии (г. Москва), НИИ вакцин и сывороток (г. Санкт-Петербург), АКО «Синтез» (г. Курган).

С какими проблемами в сфере закупок приходится сталкиваться?

Предприятие полностью отвечает за просу государства в части импортозамещения. Вся выпускаемая продукция производится по собственной документации и из российского сырья. Даже если страну закроет железный занавес, наше производство не остановится. Однако поддерживать отечественного производителя намерены далеко не все. Чиновники местного уровня в ряде случаев не готовы отказываться от привычных коррупционных схем в виде откатов и прочего. Вероятно, именно старая закалка, честность и справедливость не дают нам находить общий язык с мошенниками, а вместе с тем лишают нас части заказов.

Уверена, что у такого предприятия большое будущее. Какое оно, на ваш взгляд?

Наша миссия — создание технологий очистки воздуха для обеспечения безопасности и здоровья каждого. Поэтому мы намерены продолжать работать, чтобы обеспечивать объекты здравоохранения качественным оборудованием для создания оптимальных условий лечебного процесса, а предприятия фармацевтической, микробиологической, микроэлектронной промышленности оснащать асептическими производствами для выпуска высокотехнологичной продукции. Для работы у нас есть все: люди, мозги и станки. Поэтому уверен, что будущее у нас светлое и перспективное.



Комплекс чистых помещений для ГБУЗ «Челябинский областной клинический центр онкологии и ядерной медицины»

БЕЛГОРОДСКАЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ



МЕДИЦИНСКИЕ ИЗДЕЛИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО КАЧЕСТВА

Белгородская машиностроительная компания специализируется на металлообработке: изготовлении штампов, пресс-форм, инструментов, различных видов оснастки. Здесь выполняют сложнейшие уникальные заказы для машиностроения, аграрного сектора и других отраслей промышленности. Однако два года назад в компании освоили необычную для предприятия такого профиля сферу — производство изделий медицинского назначения. О медицинском направлении деятельности рассказывает генеральный директор Павел Богушев.



Генеральный директор —
Павел Богушев

Павел, почему вы решили заняться медицинскими изделиями?

У нас мощная компания, оснащенная современным высокоточным оборудованием. Наши возможности достаточно объемны, мы хотим использовать их в полную меру. Поэтому постоянно ищем новые точки приложения своих сил: расширяем ассортимент, ищем рынки сбыта, открываем производства.

Два года назад проанализировали рынок изделий медицинского назначения, оценили имеющийся у нас станочный парк, квалификацию персонала и пришли к выводу, что вполне можем поработать на этом направлении.

Что оно собой представляет?

На нем в основном присутствуют заграничные компании. Доля российских предприятий очень невелика. Видимо, российские бизнесмены не хотят рисковать, так как на этом рынке конкурировать приходится с европейскими брендами. Те действительно выпускают классную продукцию, к тому же располагают широчайшими маркетинговыми возможностями и могут кого угодно убедить, что их изделия — лучшие в мире. Поэтому опасения отечественных производителей вполне понятны.

Но вы все-таки рискнули...

Да, но предварительно скрупулезно просчитали риски. Поняли, что самое главное — машина. Наше оборудование — такое же европейское, оно работает точно так же, как за границей. Материалы для изготовления медицинских изделий планировали использовать тоже иностранного происхождения.

Изготовили опытные образцы и убедились, что наша продукция ничем не отличается от зарубежной. Поставьте два изделия без маркировки рядом, и ни один специалист не определит, какое из них наше, какое зарубежное.

Что производите?

Мы выпускаем изделия для стоматологии и хирургии. Стоматологов обеспечиваем винтами, которые применяются при протезировании зубов, хирургам делаем спицы, винты, скобы для крепления костных тканей.

Регистрацией нашей продукции в Росздравнадзоре занимаются компании, осуществляющие поставки медицинского оборудования в клиники и медицинские центры. Они проводят все необходимые для регистрации процедуры и продают наши изделия конечным потребителям.

Изготовили опытные образцы и убедились, что наша продукция ничем не отличается от зарубежной. Поставьте два изделия без маркировки рядом, и ни один специалист не определит, какое из них наше, какое зарубежное.

Где берете металл для своих изделий?

Мы делаем их из титановых сплавов. Такие сплавы прочны, не вступают в реакцию с тканями организма, не поддаются коррозии. Приобретаем их у российского поставщика, а он привозит из Индии. Исходные материалы снабжены всей необходимой разрешительной документацией.

В чем выгода покупать ваши изделия, если на рынке много продукции известных, хорошо зарекомендовавших себя зарубежных брендов?

Выгода в более низкой цене при таком же качестве. Наша продукция как минимум втрое дешевле зарубежной. В цену импортных аналогов заложены таможенные пошлины, расходы на доставку в Россию, более высокая стоимость рабочей силы в европейских странах.

Цена — наше главное конкурентное преимущество. К ценообразованию мы подходим взвешенно, не устанавливаем баснословную планку прибыли. И стараемся объяснить заказчику, что нет смысла переплачивать, можно купить то же самое за меньшие деньги.

В каких регионах реализуется ваша продукция?

Ее приобретают крупные медицинские холдинги и сетевые медицинские организации Москвы, Санкт-Петербурга, европейской части России, Урала.

География достаточно обширна, динамика заказов демонстрирует определенный рост, поэтому задумываемся о том, чтобы расширять производство.

На каком оборудовании работаете?

В производстве задействованы импортные станки с числовым программным управлением. Токарные и фрезерные обрабатывающие центры с пятью осевыми направлениями производства Mitsubishi, металлорежущие инструменты компаний Sandvik, ISCAR, KENNAMETAL.

Используемое оборудование позволяет выполнять обработку



металла с точностью до 0,005 мм. Именно такая точность нужна при изготовлении медицинских инструментов.

Почему, по вашему мнению, рынок медицинских изделий заполнен импортной продукцией, если ее можно производить в России?

Российских потребителей пугает уже сам факт, что продукция произведена в нашей стране, а не за рубежом. Вступает в действие поднятое когда-то на щит понятие европейского качества, которое в сознании многих россиян означает, что ничего лучше и быть не может.

Если к тому же европейский продукт помещен в красивую упаковку, то выбор точно будет сделан в его пользу. Хотя на самом деле качество может быть абсолютно одинаковым, а иногда оно у нашего изделия даже выше, чем у импортного.

Как убедить потребителей, что российское — не значит низкого качества?

Я думаю, что только результатами своей работы. Чем больше продукции будем производить и выставлять на рынок, тем больше о ней будут знать потребители и рассказывать друг другу. Конечно, нужно проводить определенные маркетинговые мероприятия. Мы этим также занимаемся.

Сегодня россияне способны делать многое. Например, вышла из строя некая деталь на импортном аппарате, приборе, станке. Обычно замену заказывают за границей. Платят немалые деньги, ждут несколько месяцев, когда эту запчасть доставят.

Между тем в России можно изготовить точно такую же деталь. Надо отдать оригинал в лабораторию, узнать, какие материалы были использованы при ее изготовлении, найти эти материалы, снять размеры и сделать точную копию. Заказчику не надо будет ждать полгода, и заказ обойдется гораздо дешевле.



Вы имеете в виду возможности вашей компании или говорите о ситуации в целом?

В первую очередь о нашей компании. Мы занимаемся металлообработкой, выполняем индивидуальные заказы. Все наши изделия уникальны, повторений нет. Для каждого ищем и применяем свою технологию, используем свои методы обработки. Мы здесь как рыба в воде, накопили немалый опыт. Сделать копию узла или сложной детали для нас не является чем-то необычным.

Насколько я знаю, количество таких компаний в России увеличивается. Поэтому считаю, что российским потребителям пора обратить серьезное внимание на отечественных производителей. А производителям нужно перестать вести себя как братья меньшие по отношению к европейским компаниям.

Наша продукция как минимум втрое дешевле зарубежной.

Как подтверждаете качество продукции?

У нас создана интегрированная система менеджмента, представляющая собой совокупность систем, которые отвечают требованиям международных стандартов: ISO 9001:2015, экологического стандарта ISO 14001:2015, системы менеджмента стандарта безопасности труда и охраны здоровья OHSAS 18001:2007. Все системы работают как единое целое. Наша система сертифицирована в «Невском регистре». За качество мы отвечаем и гарантируем, что оно не хуже европейского.

Оборудование европейское, но работают на нем наши русские люди. Справляются?

Вполне. Штат компании состоит из инженерно-конструкторского отдела, служб логистики и контроля качества, отдела продаж. Коллектив небольшой — 56 человек. Все сотрудники — профессионалы своего дела.

Технологи работают с программой Pro/Engineer, Unigraphics, позволяющими составить техническую документацию на высокопрофессиональном уровне.

Чтобы быть в курсе тенденций и новинок инструментального производства, наши специалисты посещают выставки, участвуют

в конференциях, семинарах по тематике, связанной с нашей деятельностью, постоянно занимаются самообразованием, читают специализированные издания. Причем их не надо заставлять делать это. Они сами понимают, что соперники у нас очень серьезные.

Как оцениваете результаты двухлетней работы по медицинскому направлению?

Если считать в денежной массе, то от общей суммы реализации продукции оно дает около 5%. Но само по себе направление интересное, активно развивающееся и представляющее нам довольно перспективным. Рынок медицинских товаров большой, спрос на продукцию стабилен.

Мы начали с тех изделий, которые нам показались наиболее доступными в освоении, понятными в изготовлении. В ближайшем будущем планируем увеличить объемы выпускаемой продукции, расширить ассортимент. Потребность в медицинском оборудовании и инструментах велика, но номенклатура в основном зарубежная. Будем потихоньку заменять ее на российскую.



Что еще в планах?

Планируем осваивать новые отрасли промышленности, увеличивать технологический парк, расширять штат. Будем приглашать специалистов со стороны, растить профессионалов внутри компании.

Вот сейчас взяли за медицину, но одновременно изучаем пищевую отрасль и видим, что там тоже можем делать немало полезного.

Мы намерены конкурировать с зарубежными производителями в разных отраслях. Все необходимое для этого у нас есть. А если чего-то не будет хватать, докупим, научимся, внедрим, организуем. Мы нацелены на долгосрочную работу и планомерное развитие, уверены, что у нас все получится.

ВАКУУМНЫЕ КОМПОНЕНТЫ И СИСТЕМЫ



ЭФФЕКТИВНЫЕ АППАРАТЫ ДЛЯ АНТИСЕПТИЧЕСКОЙ ОБРАБОТКИ РУК

Пандемия COVID-19 выдвинула в число востребованных аппараты для обработки рук. Из-за большого количества моделей неспециалисту сложно разобраться, какие из них лучше и почему. Разработчик бесконтактных дезинфекторов компании «ВКС» из Подольска Роман Уточкин рассказал, какими характеристиками обладают эффективные изделия.



Разработчик — Роман Уточкин

Роман, первый вариант аппарата для обработки рук вы создали в 2017 г., когда о коронавирусе и знать не знали. Что подвигло на разработку такого изделия?

Первый вариант аппарата был сделан для маркетинговых целей. Мы поставили бесплатное оборудование в поликлиники, где персоналу и посетителям предлагалось бесплатно обработать руки. Во время дезинфекции они видели рекламу, представленную на большом экране нашего аппарата.

Когда по планете начал гулять коронавирус, мы доработали аппарат. Сейчас компания выпускает три модификации: для антисептической обработки рук «Гигиена М», для дезинфекции рук с бактерицидным облучателем-рециркулятором «Гигиена UV» и вариант с навесным экраном.

То есть к началу пандемии вы уже имели определенный опыт?

Да, мы уже понимали, каких ошибок стоит избегать. Выяснили, что на рынке мало изделий, которые эффективно выполняют свои функции. Гигиеническая обработка рук должна соответствовать нормам, рекомендованным Роспотребнадзором. Иначе аппарат нанесет вред.

Воспользовавшись таким устройством, человек полагает, что уничтожил микробы. А они как были, так и остались. После такой обработки опасно касаться руками еды, лица и так далее.

Какими характеристиками должен обладать аппарат, чтобы в полной мере выполнять свое предназначение?

Я расскажу на примере наших изделий. У нас камера сконструирована так, что руки подносят сверху и ладонями вниз. Это гарантирует их качественную обработку. В большинстве конструкций руки погружают сбоку и ладонями вверх, руки выкручиваются, качество обработки снижается.

Камеры наших аппаратов сделаны из пищевой нержавеющей стали, они герметичны, что позволяет легко поддерживать чистоту внутри. Камера представляет собой грязное место. Ее необходимо регулярно чистить, при этом можно мыть чистящими растворами, тереть губками, не боясь повредить форсунки и саму камеру. В моделях других производителей чистить камеру рекомендуется мягкой тряпочкой, чтобы не поцарапать стенки или не выдавить форсунки. При такой уборке удалить грязь полностью удастся не всегда.

Следующий фактор — доза антисептика. Некоторые производители пишут, что в их аппаратах расход антисептика на одну обработку рук составляет 0,5–0,7 мл. Однако в России нет эффективных антисептиков с экспозицией меньше двух граммов. Обработка меньшими дозами не даст результата. Более того, мини-дозы вызывают резистентность и способствуют выращиванию трудноуничтожаемых бактерий.

У наших аппаратов три экспозиции: 2/3/4 мл. Отмечу, что протирать руки антисептиком надо не меньше 30 сек.

В наших устройствах используются сменные канистры для антисептика. Долив препарата в стационарную емкость запрещен санитарными нормами.

На рынке встречаются устройства с сушилками для рук. Сушилка сокращает время действия препарата в два-три раза, и он не успевает уничтожить бактерии. Кроме того, в воздухе присутствует патогенная микрофлора, и через сушилку обработанные руки заново обсеменяются. Смысл обработки теряется.

ку обработанные руки заново обсеменяются. Смысл обработки теряется.

Важно не только аппарат, но и антисептик в нем. Вы антисептики предлагаете?

Мы сотрудничаем с партнером из Сколково. Полгода назад эта компания запустила линию по производству средства нового поколения, которое может бороться с биопленками. При этом оно вполне доступно по цене.

Отмечу, что наше оборудование не предназначено для дезинфекции рук хирурга перед операцией. Его устанавливают в местах массового скопления людей, чтобы снизить уровень транзитной микрофлоры на руках.



Красногорская городская больница №2

Где уже работают ваши аппараты?

Их заказывают подразделения Министерства просвещения РФ, МВД РФ, Минздрава МО, Росгвардии. В числе наших клиентов компании «АРМ-Торг», «СОГАЗ-Мед», ТЦ «Авеню», ТРЦ «РИО», Институт пластической хирургии и косметологии, другие компании.

Поставляемое нами оборудование надежно, оно отвечает всем предъявляемым требованиям к гигиенической обработке рук. Мы готовы сотрудничать с самыми взыскательными клиентами.

ВИТ

КОСМИЧЕСКИЕ БОТИНКИ ДЛЯ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ФУНКЦИЙ ОПОРНО-ДВИГАТЕЛЬНОГО АППАРАТА



Научно-космические исследования оказывают сегодня серьезное влияние на все сферы жизни, включая медицину. Они позволяют повысить качество медицинских услуг, привнести новые методы в систему лечения пациентов. Одной из таких уникальных разработок стал имитатор опорной нагрузки «Корвит», направленный на восстановление функций опорно-двигательного аппарата и нервной системы у различных групп пациентов. О том, можно ли реабилитировать двигательную активность после инсульта и при нарушении работы ЦНС, как научить ходить ребенка с ДЦП и почему комплекс «Корвит» можно начинать использовать на самых ранних этапах восстановления, рассказал нашему изданию директор компании «ВИТ» Виктор Климов.

Виктор, почему аппарат «Корвит» называют «космическими ботинками»?

Имитатор опорной нагрузки «Корвит» — это адаптация бортового комплекса «Пион», который был разработан для реабилитации космонавтов. Дело в том, что когда космонавт попадает в условия невесомости, у него начинает развиваться система двигательных нарушений, включающих изменения мышечного тонуса, атрофию позно-тонической мускулатуры, наблюдается несбалансированность движений. Было установлено, что для опорно-двигательной системы человека в вертикальном состоянии основным механическим сигналом, свидетельствующим о положении тела в гравитационном поле, служит сила реакции опоры. Она воспринимается нервными окончаниями глубокой кожной чувствительности (тельцами Фатера — Пачини), большое количество которых находится на подошвах ног. С помощью специального комплекса «Пион» создается имитация реакции опоры на стопы человека в невесомости, что позволяет не допустить развития двигательных патологий.

«Корвит» — это адаптация бортового комплекса «Пион», который был разработан для реабилитации космонавтов. Аппарат помогает сократить продолжительность лечения в среднем на 30%.

Какие проблемы опорно-двигательного аппарата помогает решить комплекс «Корвит»?

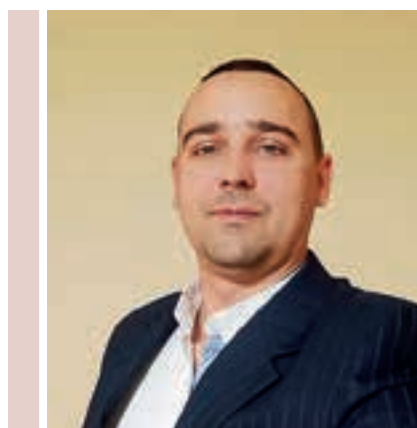
Аппарат предназначен для проведения коррекции всех форм ДЦП, послеоперационной реабилитации, при переломах нижних конечностей,

восстановлении после инсульта и при черепно-мозговых травмах. Особенно эффективно применение комплекса «Корвит» при реабилитации пациентов с диагнозом ДЦП. После процедуры у них наблюдается снятие гипертонуса мышц: у 12 из 15 детей в возрасте до 2-х лет появляются двигательные навыки, 19 из 34 детей в возрасте до 4-х лет после занятий на комплексе «Корвит» начинают самостоятельно ходить. Также отмечается изменение стереотипа ходьбы, улучшается вынос бедра, уменьшается его внутренняя ротация, формируется перекат при постановке стоп, увеличивается общая устойчивость тела при движении. Отмечу, что детям с ДЦП лучше использовать аппарат постоянно либо проходить курс процедур в течение двух-трех недель, продолжительность каждого сеанса должна быть не менее 20 минут.

Что касается восстановления мобильности после инсульта, то здесь лечение можно проводить даже в состоянии комы. Пациенту на стопы надеваются специальные ботинки, и врач запускает программу, которая требуется. В результате улучшается кровоснабжение, оказывается тонизирующее воздействие на работу сердца и на часть мозга, отвечающую за ходьбу. Чем раньше начать реабилитацию с помощью комплекса «Корвит», тем быстрее будет происходить восстановление. Исследования показали, что аппарат помогает сократить продолжительность лечения в среднем на 30%.

Где сейчас используется ваш комплекс?

Мы охватываем треть всех больниц и реабилитационных центров в России. Сотрудничаем как с госучреждениями, так и с частными клиниками. Среди самых известных — НИИ неотложной детской хирургии и травматологии (Центр Рошаля), Центр восстановительной медицины и реабилитации Департамента



Директор — Виктор Климов.

Родился в 1983 г. в Санкт-Петербурге, окончил Санкт-Петербургский политехнический университет по специальности «системная аналитика и программирование». В 2018 г. возглавил компанию «ВИТ». Женат, воспитывает дочь и сына. В свободное время увлекается тяжелой атлетикой.

здравоохранения г. Москвы, санаторий для детей «Надежда», Институт им. Павлова, Медицинский центр «Кортекс». Поставляем наше оборудование по всей России и в страны СНГ. Заключаем партнерские договоры с дистрибьюторскими компаниями. У нас также предусмотрена рассрочка платежа, аренда и пробное тестирование комплекса «Корвит» сроком на 2–3 месяца для того, чтобы врач на практике убедился в качестве и эффективности оборудования.

Расскажите о перспективах развития компании.

На данный момент ведутся работы по модернизации комплекса, которые сделают его более легким и удобным. В дальнейшем мы планируем развивать методики лечения на основе нашего оборудования и выходить с ним на мировой рынок.

МИКРОВОЛНОВАЯ СИСТЕМА ОБЕЗЗАРАЖИВАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ ОТХОДОВ «БИОНАР» — БЫСТРОЕ И НАДЕЖНОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ УТИЛИЗАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ ОТХОДОВ



Проблема утилизации медицинских отходов привлекает все больше внимания в современном мире. Компания ООО «ВольтМетрика» из Санкт-Петербурга — производитель и поставщик линейки комплексов «Бионар», которая включает в себя микроволновые системы обеззараживания медицинских отходов классов Б и В и устройства измельчения/деструкции обеззараженных отходов. Компактные и надежные, они успешно эксплуатируются в лечебно-профилактических учреждениях по всей России. Подробнее о компании и выпускаемом оборудовании рассказала ее директор Елена Артемьева.

Директор — Елена Артемьева.

Родилась в Крыму, окончила химический факультет Санкт-Петербургского государственного университета. До работы в ООО «ВольтМетрика» занималась производством и продажей лабораторного и медицинского оборудования в других компаниях.

В каком году ваша компания появилась на рынке, с чего началась ее деятельность?

Свою деятельность компания начала в декабре 2017 г. и сразу поставила перед собой цель выпускать оборудование для решения проблемы медицинских отходов в России. За короткий срок нам удалось собрать команду квалифицированных специалистов и практически с нуля разработать линейку оборудования, на которую в апреле 2020 г. было получено регистрационное удостоверение Росздравнадзора. За шесть месяцев мы поставили оборудование в разные регионы России, и спрос на него стабильно растет.

Расскажите подробнее о комплексном оборудовании «Бионар».

Наша компания производит микроволновые системы «Бионар» для учреждений различного профиля. В зависимости от объема образующихся отходов мы можем предложить установки с объемом контейнера от 4 до 60 л, которые позволяют обеззараживать любые медицинские отходы классов Б и В без предварительной сортировки согласно регламентирующему данную процедуру СанПиН 2.1.7.2790–10. Чтобы утилизировать отходы как класс А, необходимо их отпрессовать или измельчить. Для этого мы выпускаем устройство прессования «Бионар», вертикальный гидравлический пресс с прижимной пластиной, на 10, 25 и 60 л и устройство измельчения «Бионар», в котором деструкция отходов происходит за счет вращения двух валов с жестко зафиксированными ножами специальной формы.

Какая технология обеззараживания реализована в микроволновой системе?

В микроволновой системе реализована комбинированная технология обеззараживания отходов СВЧ-излучением и разогретым паром, который образуется в результате нагрева отходов в СВЧ-поле. Такая технология позволяет обработать любые материалы: пластик, бумагу, ткань, даже металлические предметы.

Длительность обеззараживания практически не зависит от объема загруженных отходов и занимает порядка 40 мин. Установки могут работать без перерыва и выходных, то есть с использованием 60-литрового контейнера получится обеззаразить более 600 л за восьмичасовую рабочую смену. Такой объем отходов образуется в большой клинике за целый день.

Как осуществляется монтаж? Вы оказываете такую услугу?

Организация, которая использует данный комплекс оборудования, может самостоятельно ввести его в эксплуатацию. Но в случае необходимости наша инженерно-техническая служба поможет в короткие сроки произвести пусконаладочные и сервисные работы с выездом на место.

Существуют ли аналоги? В чем ваши преимущества?

Аналоги, безусловно, есть как среди микроволновых систем, так и среди систем, использующих другие технологии обеззараживания. Но мы, наверное, единственные производители, которые

предлагают недорогие установки небольшого размера, особенно актуальные для маленьких частных центров, медкабинетов и даже для передвижных медицинских пунктов.

Применение установки «Бионар» позволит им отказаться от приобретения дорогостоящих и токсичных дезинфицирующих средств, которыми обрабатываются отходы, а также снизить риск распространения патогенных микроорганизмов из отходов и, следовательно, заражения пациентов, персонала, территории вокруг медицинского учреждения.

Раз уж мы заговорили об аналогах, пару слов об основной альтернативе микроволновых установок.

Самым распространенным способом обеззараживания отходов является использование перегретого пара, то есть автоклавов. В отличие от них обеззараживание в наших системах происходит в тех же пакетах, в которых собираются отходы. Кроме того, микроволновая система осуществляет дезинфекцию различных медицинских расходных материалов и устройств, имеющих сложную геометрическую форму или конструкцию, обработка паром которых невозможна. Также для работы микроволновых систем не требуется специальная подготовка воды, не нужно проходить специализированное обучение и получать допуск к работе.

Как планируете развиваться?

Сейчас перед нами стоит задача расширения производства, нужно наладить поточный выпуск всей линейки установок «Бионар». У нас есть планы по выпуску другого оборудования, и, безусловно, мы занимаемся дополнительными разработками и совершенствованием установок «Бионар». Несмотря на все трудности, которые возникали и возникают в нашей компании, у нас есть команда профессионалов, на которую можно опереться. Я считаю, что основное богатство нашей компании — это люди, которые в ней работают, без них ничего бы не получилось.



ГОСТСЕРТГРУПП



ДОКУМЕНТЫ НА МЕДИЦИНСКИЕ ИЗДЕЛИЯ. БЫСТРО, ЛЕГАЛЬНО!

Распространение Covid-19 продолжается, поэтому сегодня, в столь непростой обстановке, когда речь идет о спасении жизни людей, так важно быстро, без бюрократических проволочек, получить все необходимые документы на медицинские изделия. Мы взяли интервью у руководителя «ГОСТСЕРТГРУПП» Дамира Низамова, компания которого помогает своим клиентам в разрешении этой серьезной задачи.



Руководитель — Дамир Низамов

Дамир, как пришла идея развивать бизнес в сфере разрешительной документации?

По образованию я — инженер. Когда решил открыть собственное производство, при сборе документов пришлось пройти семь кругов ада! Бегал по инстанциям, несколько раз согласовывая одну и ту же бумажку. Потерял уйму времени, денег, а главное — желание что-то открывать. Тогда и пришла идея оптимизировать подготовку запуска продукта для бизнеса.

Почему выбор пал на медицинские изделия?

Вся продукция со словом «медицинские» — приборы, одежда, даже мебель — подлежит обязательной регистрации и лицензированию в Росздравнадзоре, подтверждению соответствия международным стандартам. Самим производителям разобраться с этим сложно. Поэтому с 2017-го мы сертифицируем товары и услуги медицинского назначения. Сейчас это еще важнее.

Какие специалисты у вас работают? Какие к ним требования?

У нас более 60 филиалов в России и за рубежом, но все сотрудники имеют нужный опыт и знания. Это эксперты, аудиторы, научные работники, люди с высшим медицинским и техническим образованием, многолетним стажем

в производстве и сертификации медизделий. Главные их качества — профессионализм и ответственность.

Дамир, кто ваши заказчики и каковы их запросы?

Среди заказчиков сегодня все больше тех, кто начинает производить медизделия. Многие стали изготавливать маски, халаты, бахилы для медучреждений и крупных поставщиков — люди стараются остаться на плаву. В апреле для борьбы с дефицитом средств защиты вышло Постановление Правительства РФ № 299. Временные документы на ряд изделий теперь можно получить за 10 дней. Но главная сложность — составление технической и сопутствующей документации — осталась. Если в ней выявляют ошибки, на их устранение дается пять дней, иначе сгорает госпошлина. А пройти все лабораторные испытания нужно за 150 дней. Для новичка все это — серьезная и часто непосильная задача. Тут-то на помощь и приходим мы.

Получите бесплатную видеоконсультацию генерального директора и ведущего технического эксперта по регистрации вашего медизделия с промокодом **«РУМЕД-3110»!**

Расскажите об этапах оформления медизделий.

Бумаги только на одно изделие — это семь увесистых томов. Тут необходимо погружение в технические и бюрократические нюансы, знание требований Росздравнадзора. Мы приводим в порядок имеющуюся документацию, готовим недостающую. Делаем описание по установленной форме, составляем описание, разрабатываем этикетку, помогаем с технической и эксплуатационной документацией. Подбираем лаборатории для испытаний, смотрим заключения. Клиент подписывает договоры напрямую с этими лабораториями, а мы курируем ход испытаний, которые продукция должна

вовремя пройти. По опыту знаем, где это можно сделать дешевле.

Были случаи, когда продукция не проходила испытания? Как тогда поступаете?

Практически не было. Мы же знаем все требования. Да, если продукция некачественная — она испытания не пройдет. Скажем, медицинскую маску забраковали из-за ткани, мы сразу рекомендовали ее заменить. Понимаете, у каждой продукции свой протокол испытаний. При несоответствии производитель должен исправить «непроходные» пункты. Судьба той же маски будет зависеть только от него — найдет ли нужную ткань, захочет ли ее использовать? Если ткань найдена — вторичные испытания пройдут удачно, а это гарантирует регистрацию в Росздравнадзоре. Мы всегда остаемся на связи. Так сразу и обозначаем: при отказе по нашей вине повторная подача и оплата пошлины — за наш счет. Но таких случаев у нас еще не было.

В чем ваша эксклюзивность? Чем отличаетесь от конкурентов?

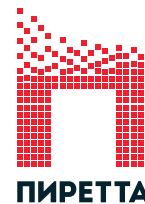
Компаний такого профиля в РФ около 50. Но мы работаем давно, у нас свой подход и лояльные цены. Не раздуваем затраты, экономно составляем план испытаний. А главное — нам важна судьба изделий, которые мы отстаиваем. Не бросаем, если возникают трудности, предлагаем варианты, как исправить ситуацию. Мы получаем много благодарственных писем.

Какими видятся ближайшие перспективы?

Думаю, тема медицинских изделий будет актуальна еще полгода-год точно. В 2021 г. в РФ станет доступной регистрация медизделий в рамках ЕЭС. Наши производители смогут поддержать поставками другие государства, которые не могут обеспечить свое население товарами медназначения. Конечно, будем работать и в этом направлении. Желаю всем искать новые возможности и не терять самообладания!

ГК «ПИРЕТТА»

КАЧЕСТВЕННАЯ ОБРАБОТКА НЕОБЕЗЗАРАЖЕННЫХ МЕДИЦИНСКИХ ОТХОДОВ



Группа компаний «ПИРЕТТА ПИРЕТТА.РФ» оказывает комплекс услуг по сбору, хранению, транспортировке и утилизации необеззараженных медицинских отходов классов А, Б, В и Г с применением запатентованных холодильных установок. Она работает более чем с 3500 клиентами в разных субъектах Российской Федерации. Среди них «ИНВИТРО», Fresenius Medical Care AG, Национальный медицинский исследовательский центр им. В. А. Алмазова. Об услугах компании и ее деятельности рассказал Анатолий Дементьев, директор ООО «МЕДЭКОЛОГИЯ+», которое является северо-западным представителем группы компаний «ПИРЕТТА».

С чего начался ваш путь?

Наша компания появилась на рынке в 2012 г. Свою деятельность она начала с обслуживания Олимпийских игр в г. Сочи. Дело в том, что во время Олимпиады и в горах, и на побережье работали многочисленные медицинские пункты, где врачи брали тесты у спортсменов, проводили обследования. Соответственно, повсюду образовывались необеззараженные медицинские отходы. Вывозить их каждый день было практически невозможно по ряду причин. Мы предложили решить проблему за счет использования системы накопления отходов в специализированных морозильных установках, которую разработала «ПИРЕТТА». Из пяти компаний выбрали именно нашу. Кроме Олимпиады мы работали на чемпионате мира по футболу. Обслуживание крупных международных соревнований продолжается.

Какие услуги вы предлагаете?

Компания оказывает полный комплекс услуг по сбору, хранению, транспортировке и утилизации медицинских отходов классов А, Б, В, Г. Работа с клиентом всегда начинается с разработки схемы образования необеззараженных медицинских отходов и их движения



до мест временного хранения с последующим вывозом с территории. Мы полностью снабжаем наших клиентов расходными материалами, такими как пакеты, стяжки, контейнеры, баки, наклейки, емкости для сбора игл. Отходы вывозим на своем транспорте, оборудованном рефрижераторными установками.

В медицинских учреждениях стоят морозильные камеры, которые наша компания производит с 2012 г. Это оборудование запатентованное, сертифицированное. Напомню, что раньше больницы работали по традиционному методу — замачивали отходы в дезинфицирующих средствах. Не только медицинский персонал, но и пациенты рисковали заразиться разными инфекциями. Применение холодильных установок позволило минимизировать контакт работников лечебных учреждений с медицинскими отходами.

Трудно было выходить на рынок?

Безусловно. Несмотря на то, что нормативные правила по утилизации медицинских отходов были приняты еще в 2010 г. (постановление Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 9 декабря 2010 г. № 163 «Об утверждении СанПиН 2.1.7.2790–10 «Санитарно-эпидемиологические требования к обращению с медицинскими отходами»), в большинстве случаев практически до 2016 г. лечебные учреждения следовали старым нормам. Рынок был очень смешанным. Но когда мы предложили нашу надежную технологию по приемлемым ценам, она понравилась клиентам. Постепенно мы заняли свою нишу.

Где вы перерабатываете медицинские отходы?

На территории России у нас четыре собственных утилизационных завода мощностью до 10 т: в Краснодарском крае, Волгоградской, Тверской и Ленинградской областях. Каждый из них согла-

Директор ООО «МЕДЭКОЛОГИЯ+» (северо-западное представительство группы компаний «ПИРЕТТА») — Анатолий Дементьев.

Окончил Российский государственный гидрометеорологический институт по специальности «экология и природопользование» и Санкт-Петербургскую юридическую академию по специальности «юриспруденция».

сован Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека. Это заводы второго класса опасности, они находятся в федеральной санитарно-защитной зоне, в тех местах, где не могут никоим образом помешать местному населению. Заводы неоднократно проходили проверки без замечаний.

Печи, которые там установлены, тоже разработаны нашей компанией. Все они имеют многостадийную очистку выбросов дыма, обеспечивающую экологическую безопасность на заводах. Одна печь перерабатывает примерно 2–2,5 т отходов в сутки, всего их четыре на каждом объекте. После сжигания образуется зола, которая вывозится на полигоны. Она имеет четвертый класс опасности.

Насколько эффективен метод сжигания?

Мы используем термическую обработку отходов, потому что другого более эффективного способа на сегодняшний день, к сожалению, не существует. Медицинские отходы составляют примерно 1–2% от общего объема мусора, но присутствие в них микроорганизмов в тысячу раз выше, чем в твердых коммунальных отходах. Они должны пройти предварительное обеззараживание, без этого их нельзя хоронить на полигонах. Сортировать медицинские отходы, как это делают на обычных мусороперерабатывающих заводах, тоже запрещено из-за ин-

фекционных рисков. Их, правда, можно обрабатывать в автоклавах для обеззараживания, но для этого сначала потребуется отделить пластик и текстиль от всех остальных медицинских отходов. Однако здесь тоже возникают проблемы, потому что каждую порцию отходов необходимо выдерживать в автоклаве достаточно длительное время (почти два часа) для гарантированного уничтожения микрофлоры. Это процесс медленный, дорогостоящий и трудно контролируемый. По какой-то причине выдержка могла быть недостаточной, что внешне совершенно незаметно. А отдавать каждый мешок с отходами на бактериологический анализ после автоклава невозможно. При сжигании же все прозрачно и ясно: была тонна отходов — стало 10 кг золы.

Существуют и другие способы, которые мы тоже иногда применяем. Например, в Краснодарском крае у нас есть опыт переработки селективно сорбированного пластика во вторсырье.

Наша компания осознает потенциальные недостатки сжигания. Прежде всего возможны выбросы дыма. Во всем мире эта проблема решается путем применения многостадийной очистки выбросов, внедрили мы ее и у себя. Контроль выбросов регулярно производится как силами внешних лабораторий, так и собственными.

Что еще предлагает ваша компания?

Мы постоянно изучаем зарубежный опыт работы с медицинскими отходами. Он показывает, что Европа смогла навести порядок в этой сфере только благодаря применению полной оцифровки процесса сбора и утилизации, то есть сделать прозрачным путь от места образования отходов до их последующей обработки. Мы выступаем инициаторами разработки и внедрения подобной системы и у нас. В настоящее время «ПИРЕТТА» ведет пилотный проект с некоторыми клиентами, они по своей инициативе согласились принять в нем участие. Внедряемая технология состоит из штрихкодирования



ния баков с отходами в точках образования медицинских отходов, фотоотчета транспорта, который их забирает, отслеживания транспортировки отходов через систему ГЛОНАСС до утилизационной площадки, где штрихкод считывается и фиксируется в момент утилизации. Клиенту ежедневно предоставляются отчеты. Вся технология, в том числе программное обеспечение, разработана исключительно нашей компанией. В случае успеха мы планируем последовательно внедрять эту практику с участием более широкого круга клиентов.

Кроме того, у нас есть лицензия на дезинфектологию. Когда началась пандемия коронавируса, наши специалисты работали в красной зоне в Центральном военном клиническом госпитале им. Вишневого и других ЛПУ, вместе с медицинскими работниками проводили текущую и заключительную дезинфекции.

Также мы работаем с медицинскими отходами первого — четвертого классов опасности. Речь идет, в частности, о ртутных лампах, градусниках. Компания получила лицензию и на обеззараживание биологических отходов.

С какими компаниями вы сотрудничаете? Кого из крупных клиентов можете отметить?

Всего у нас более 3500 клиентов в разных субъектах Российской Федерации. Мы работаем с медицинской компанией «ИНВИТРО» — в Москве и Великом Новгороде, у нас заключен государственный контракт с компанией Fresenius Medical Care AG, которой мы оказываем услуги по всей России. Также среди наших клиентов есть такие крупные государственные учреждения, как Национальный медицинский исследовательский центр им. В. А. Алмазова, 3 Центральный военный клинический госпиталь им. А. А. Вишневого, ФГБУ «Национальный медицинский исследовательский центр онкологии им. Н. Н. Петрова» Министерства здравоохранения Российской Федерации, Военно-медицинская академия им. С. М. Кирова.

У нас много клиентов на побережье Черного моря, в том числе в Сочи, где мы обслуживаем разные объекты федерального уровня.

За годы работы наверняка возникли нештатные ситуации, как вы с ними справлялись?

В основном нештатные ситуации были связаны с логистикой. Поэтому мы выработали схему, при которой у нас всегда есть одна машина в резерве. «ПИРЕТТА»



старается никогда не доставлять клиентам неудобства и вывозит медицинские отходы вовремя.

Что касается работы заводов, то самой серьезной нештатной ситуацией стало отключение электроэнергии в Тверской области в течение длительного времени из-за непогоды. В результате мы приняли решение оборудовать все наши предприятия автономными источниками питания. Сейчас на каждом заводе установлен генератор, который автоматически начинает работать через 11 секунд после отключения электроэнергии.

У вас есть конкуренты?

Наш рынок достаточно узкий, но на нем, разумеется, присутствуют компании, которые предоставляют качественные услуги. Тем не менее в некоторых субъектах Российской Федерации есть организации, которые до сих пор продолжают выкидывать отходы на полигон без предварительного обеззараживания. Такие игроки не несут никаких материальных затрат, и конкурировать с ними сложно. Большие надежды возлагаем на проект с оцифровкой движения медицинских отходов. Его широкое внедрение резко очистит рынок от недобросовестных компаний.

Как планируете развиваться?

Мы оказываем услуги во многих субъектах Российской Федерации, но хотелось бы диверсифицировать наш рынок, поработать с другими видами отходов. Не только с медицинскими, но и с первого — четвертого классов опасности, расширяться с точки зрения утилизации биологических отходов. Сейчас мы активно работаем с фармацевтическими предприятиями по части утилизации лекарств. Планов много, надемся, нам удастся их реализовать.

GLOBE-MEDICAL



ДОСТАВКА МЕДИЦИНСКИХ ГРУЗОВ БЕЗ РИСКОВ И ТОЧНО В СРОК

С 2014 г. в России наблюдается активное развитие фармацевтической отрасли, расширяется сфера клинических исследований, укрепляется сотрудничество с зарубежными партнерами по поставкам лекарственных средств, направленных на лечение ряда сложных заболеваний, в том числе орфанных. Все это приводит к увеличению роли логистических компаний, работающих в сфере медицины. Именно они являются важным звеном в процессе перемещения товаров от производителя к потребителю. В чем специфика медицинской логистики, как осуществляется ввоз лекарств по жизненным показаниям и как минимизировать риски при транспортировке сложных грузов, рассказал нашему изданию генеральный директор компании Globe-Medical Николай Капусткин.

Николай, как пришла идея развивать направление медицинской логистики?

Идея была продиктована необходимостью и расширением рынка лекарственных препаратов. В 2016 г., когда мы начинали наш бизнес, в сфере медицинской логистики работали только крупные компании, занимающиеся доставкой больших грузов. В результате сегмент средних и малых перевозок оказался не охваченным. Мы уверенно заняли эту нишу и работаем как с лидерами фармацевтического рынка, так и с небольшими медицинскими организациями. Основными направлениями нашей деятельности являются транспортировка медицинских изделий, препаратов, биоматериалов, их хранение, утилизация, а также оформление всех необходимых документов.

На данный момент наша компания одна из немногих в России, кто занимается доставкой биоматериалов и препаратов для орфанных больных.

Почему при перевозке медицинских грузов важно обращаться в специализированную компанию?

Дело в том, что современное общество требует от нас современных решений. Во-первых, растут требования к качеству фармпродукции, во-вторых, повышаются нормы обработки грузов, соблюдения определенного температурного режима. С помощью транспортных компаний, без создания специальных условий, перевезти ряд медицинских изделий просто не получится. В своей работе мы используем специальное оборудование: универсальные емкости для перевозки, датчики, которые фикси-

руют изменение температуры в определенный момент времени, специальные программы, позволяющие нам видеть перемещение груза и следить за сроками его доставки.

Как происходит транспортировка грузов?

Она состоит из нескольких этапов. Первоначально мы запрашиваем у производителя информацию о препарате, условиях его хранения, уточняем пункт назначения и затем разрабатываем маршрут. Перевозка осуществляется в специальных сертифицированных боксах и рефрижераторах российского и зарубежного производства. При выборе транспортной компании анализируем весь путь, учитывая специфику нашего груза. Крайне важно, чтобы на протяжении всего пути прослеживалась температурная кривая, поэтому каждый этап мы делим на несколько участков. Выглядит это так: от отправителя до таможни, от таможни на склад, со склада в медицинский центр. Каждый этап при этом сопровождается температурным отчетом и документами, подтверждающими дату отправки и дату приемки. У всех наших грузов автоматизированная система учета, благодаря чему в режиме онлайн мы следим за их перемещением. Если происходит какая-то задержка, то программа сигнализирует об этом, и менеджер оперативно выясняет, в чем причина и где находится отправление. Подчеркну, что груз может принять только медицинский сотрудник либо его поручитель. Обычно процесс перевозки осуществляется без сопровождения, но есть проекты, когда мы возим сильнодействующие вещества, реагенты. Для их транспортировки требуется собрать серьезный пакет документов и разрешений, поэтому такой груз мы отправляем только под контролем специалиста.



Генеральный директор — Николай Капусткин.

Родился в 1986 г. в Москве. С отличием окончил РХТУ им. Д.И. Менделеева по специальности «высокие технологии». Опыт работы в сфере логистики более 10 лет. С 2016 г. возглавляет компанию Globe-Medical. Женат, воспитывает дочь. Любит путешествовать. Кредо: «Всегда выполнять взятые на себя обязательства».

Одно из важных направлений деятельности компании — это ввоз по жизненным показаниям. В чем специфика этого вида перевозок?

Данному направлению мы уделяем особое внимание с самого основания

Globe-Medical. На данный момент наша компания одна из немногих в России, кто занимается доставкой биоматериалов и препаратов для орфанных больных. Перевозка биоматериала, так же как и доставка жизненно важных препаратов, процесс очень трудоемкий и дорогой. Чтобы покрыть расходы, мы работаем с компаниями-партнерами, благотворительными фондами, участвуем в тендерах. Больших сложностей в этой сфере у нас на текущий момент нет, так как мы делаем все согласно российскому законодательству. Трудности могут возникнуть либо из-за отсутствия препаратов у поставщиков, либо из-за высокой их стоимости.

Отмечу, что Globe-Medical всегда старается найти лекарственное средство по приемлемой цене и в те сроки, которые указаны в государственном договоре. Обычно на поставку препарата выделяется месяц, после чего могут начисляться штрафы, пени и пр. Бывают такие редкие препараты, поставка которых ограничена даже внутри одной страны десятью упаковками, и чтобы собрать нужное количество, приходится выстраивать логистику с несколькими странами.

Кроме ввоза лекарственных средств, наша компания осуществляет перевозку биоматериала для проведения исследований и постановки диагноза. Доставка образцов осуществляется из любой точки России в один из медицинских центров Европы или Америки, где проводится экспертиза и выдается разрешение на получение лекарства для лечения редких заболеваний. Есть очень интересный проект, в котором мы участвуем, он направлен на оказание помощи больным детям с СМА, которым показан для лечения препарат генной терапии.

Перевозки осуществляем по всем направлениям: Европа, США, Китай, Индия.

Осуществляете ли вы перевозки под ключ, помогая заказчику собрать все необходимые документы?

Безусловно, для этого у нас есть все возможности, опыт и знания. Поэтому оформление документов лучше доверить профессионалам: во-первых, это упрощает логистическую работу, во-вторых сокращает сроки получения разрешения на ввоз или вывоз. Если есть ошибки, мы их устраним, запол-

няем пробелы, решаем вопросы таможенного контроля. Иногда требуется подключить экспертов для получения разрешения, мы это также берем на себя, не увеличивая при этом стоимость услуг. Отмечу, что с таможенной наша компания работает не первый год, мы отлично знаем, какие документы нужны для ввоза

Все непредвиденные расходы наша компания берет на себя, мы идем на такие действия обдуманно, так как для нас важно выполнить все взятые на себя обязательства в срок.

того или иного продукта. К примеру, для лекарственных препаратов необходимо разрешение Министерства здравоохранения РФ, на биообразцы — Росздравнадзора, на лабораторные наборы требуется оформление декларации соответствия на основании РУ от компании-производителя.

Каковы сроки доставки и как удается минимизировать риски?

Сроки доставки зависят от направления и вида груза. Есть налаженные маршруты, которые при наличии всех документов занимают порядка двух-трех дней, а есть непроработанные направления, например поставки из ЮАР, они требуют скрупулезного подхода и могут занять две-три недели. Для того чтобы минимизировать риски, нам нужно понимать, что мы перевозим и для каких целей. Если у нас возникают проблемы с транспортировкой, появляется опасность нарушения сроков доставки, например, в случае задержки рейса мы либо ищем другой рейс, либо планируем комбинацию перелетов, в отдельных случаях отправляем груз автотранспортом. Отмечу, что все непредвиденные расходы наша компания берет на себя, мы идем на такие действия обдуманно, так как для нас важно выполнить все взятые на себя обязательства в срок.

Кто является вашими заказчиками?

Мы работаем с фармкомпаниями, с медицинскими центрами и лабораториями, которые проводят клинические исследования, с благотворительными фондами, физическими лицами, ветеринарными клиниками и аптеками. Перевозки осуществляем по всем направлениям: Европа, США, Китай, Индия. На данный момент реализуем большой проект по поставкам тест-систем на Covid-19 в Омскую область. Хочу сказать, что во время пандемии были определенные сложности в системе логисти-

ки, так как большинство границ было закрыто, а часть медицинских центров перепрофилирована под работу с коронавирусными пациентами. Нам приходилось дольше ждать разрешения, искать пути доставки, но наша команда с этим справилась, мы нашли новых поставщиков и выстроили новые маршруты.

Как можете оценить развитие компании и отрасли в целом?

Сейчас в России небольшое количество компаний, специализирующихся в сфере логистики клинических исследований. Однако отрасль развивается, только за последний год спрос на наши услуги увеличился в пять раз. На данный момент основная задача Globe-Medical — сохранение качества перевозок и расширение рынка заказов, но мы также думаем и о развитии компании, поэтому большую часть прибыли вкладываем в новое оборудование и обучение сотрудников.

В течение последних двух лет совместно с компанией YME из Новосибирска мы участвуем в разработке специального сервиса SOS (Second Opinion Service) для медицинских учреждений России. Эта программа дает возможность выстроить общение между пациентом и врачом, находящимся в любом специализированном лечебном учреждении страны, в режиме онлайн по принципу «консультация — диагностика — диагноз — тактика лечения». Благодаря такой разработке человек экономит свое время и получает квалифицированную помощь того специалиста, в котором нуждается. Клиника, обеспеченная сервисом SOS, также получает новых пациентов, расширяет программу диагностики и улучшает качественные показатели выбранных методов лечения. Мы заинтересованы в том, чтобы такая программа появилась в большинстве российских медучреждений и помогла нашим гражданам получать качественную и оперативную медицинскую помощь.

Что в планах?

Наши планы — расти и развиваться, обучать новых сотрудников, быть полезными в своей отрасли. А в ближайшем будущем мы думаем об открытии собственного склада и офиса в Европе.

ЗАЩИТА-ПРО

ОПЕРАТИВНЫЕ ПОСТАВКИ СИЗ В ЛЮБОЙ РЕГИОН РОССИИ



Рязанская компания «Защита-про» работает с 2010 г. За минувшее десятилетие она заслужила репутацию надежного поставщика средств индивидуальной защиты у десятков российских потребителей. О деятельности компании рассказывает ее руководитель Роман Курганов.



Руководитель — Роман Курганов.

Родился в Рязанской области в 1986 г. Окончил инженерный факультет РГТУ им. П. А. Костычева. Создал компанию в 2010 г., с того времени в ней и работает. Увлекается футболом, путешествиями.

Роман, каков ассортимент вашей продукции?

Мы занимаемся оптовыми и розничными поставками медицинских респираторов, перчаток, защитных костюмов, очков, полнолицевых масок, полумасок, предфильтров и фильтров для них, а также антисептиков. Каталог товаров насчитывает свыше 50 наименований.

С какими производителями работаете?

Мы предлагаем продукцию практически всех ведущих производителей, работающих в данном сегменте рынка. Это «Волл», 3М, «Алина», «Нева», «Юлия», «Спиро», ДВС, «Спиротек», «Росток», НРЗ, Uvex, Еко+, китайские бренды KN95, N95 и другие предприятия.

На вашем сайте представлен большой выбор респираторов компании «Волл». У этого производителя есть весомые преимущества?

«Волл» выпускает медицинские респираторы, а у нас немало заказчиков, которым нужна продукция именно этой категории. Кроме того, в линейке компании представлены изделия, которые

выпускают далеко не все производители. Например, респираторы с максимальной степенью защиты, с клапаном выдоха. Соответственно на них имеются все необходимые документы.

Качество продукции данной компании не уступает аналогам, а по некоторым показателям даже превосходит их, хотя предприятие достаточно молодое. Цены нас вполне устраивают.

Как строите работу с заказчиками?

В первую очередь стараемся удовлетворить их пожелания. Кто-то привык к конкретной модели или к определенному производителю и не хочет покупать другие модели. В таких ситуациях мы предпринимаем все усилия, чтобы согласовать условия поставки, устраивающие обе стороны.

Практически всегда нам это удается — остаются довольны и покупатель, и поставщик.

Важен и такой нюанс. Мы получаем продукцию от производителей, со многими из которых у нас сложились конструктивные и доверительные отношения. Они продают нам свои товары по достаточно низким ценам, и мы в итоге можем делать приличные скидки на крупные оптовые заказы. Это тоже привлекает покупателей.

По желанию заказчика подберем нужные изделия, составим комплекты, предложим варианты. Организуем доставку автомобильным или авиационным транспортом в любой город страны в день оплаты заказа, так как работаем со всеми крупными транспортными компаниями России.

На предлагаемые нами изделия имеются все необходимые документы, включая сертификаты и регистрационные удостоверения Росздравнадзора, которые требуются при приобретении продукции для медицинских организаций. Все товары имеются в наличии на складе в необходимых объемах.

В какие города поставляете продукцию?

Хабаровск, Краснодар, Красноярск, Махачкала, Мурманск, Ростов-на-Дону. Работаем также со странами СНГ. Наши заказчики — медицинские организации, промышленные предприятия, торговые заведения.

Для розничных покупателей представляем средства индивидуальной защиты на маркетплейсах, например, на Wildberries.

Пандемия коронавируса сильно повлияла на вашу деятельность?

Около 90% продукции, ставшей востребованной во время пандемии, у нас уже было на складе. А вот объемы заказов значительно возросли, но мы справились.

Какова ситуация на рынке средств индивидуальной защиты?

Весной, на которую пришелся подъем пандемии, продажи возросли на треть, цены увеличились в 5–10 раз. Сейчас рынок приходит в норму. Он достаточно развит, объемы сделок растут, появляются новые игроки.

Ситуация динамичная, она заставляет непрерывно совершенствовать свою работу. Держим на контроле цены, заботимся о наличии товара на складе, скрупулезно соблюдаем сроки поставок.

Что в планах?

Наша компания начинала деятельность в 2010 г. с продаж небольших партий масок и респираторов. При этом мы постоянно развивались: изучали рынок, искали новых заказчиков и поставщиков. В результате наших усилий росли продажи, разовые клиенты становились постоянными, появлялись производители, с которыми возникали дружеские отношения.

По этому пути будем двигаться и дальше. Намерены развивать сотрудничество с крупными производителями, искать новых клиентов. В целом будем действовать так, чтобы поставщики и покупатели получали удовольствие от работы с нами.



ГК «ИМБИАН»



Imbian

ЭФФЕКТИВНЫЕ СРЕДСТВА РАННЕЙ ДИАГНОСТИКИ

ГК «ИМБИАН» из Новосибирска разрабатывает наборы для диагностики десятков инфекционных заболеваний. Высокая квалификация научных сотрудников позволяет создавать инновационные тест-системы. О продукции компании рассказывает ее соучредитель Алексей Кривенчук.

Алексей, как давно сотрудники компании занимаются разработкой медицинских препаратов?

Первые разработки были сделаны в 1993 г. в тесном сотрудничестве с ведущими сибирскими научными центрами. За прошедшие годы специалисты, работающие ныне в компании, получили обширные знания в области диагностики различных заболеваний, овладели уникальными технологиями. Эти два фактора позволяют нам выпускать высококачественные и востребованные изделия.

Какую продукцию производите?

Сейчас мы сосредоточились на выпуске тестов для диагностики возбудителя SARS-CoV-2 и вызываемого им заболевания Covid-19. Производим иммуноферментные системы, тесты ПЦР и экспресс-тесты. Кроме того, создали и испытали нашу инновационную разработку — иммуночип.

Расскажите о каждом виде подробнее.

Иммуноферментная тест-система (ИФА) представляет собой набор реагентов для одновременного определения антител трех классов: IgG/IgM+IgG, IgG, IgM, IgG/IgM. Нам удалось достигнуть очень высокой точности тестов — не менее 93%. Данные подтверждены клиническими испытаниями.

Экспресс-тесты не являются обязательными, но востребованы. К примеру, у человека проявляются симптомы простудного заболевания. Чтобы выяснить, не covid ли это, можно провести тест дома самостоятельно за 10 минут.

Для организаций и предприятий наши экспресс-тесты в нынешних условиях являются незаменимым инструментом безопасной организации труда. Мы рекомендуем еженедельное тестирование персонала.

Выпускаем две базовые комплекции экспресс-тестов: для исследования одного образца и для 25 образцов.

Все перечисленные наборы имеют регистрационные удостоверения Росздравнадзора.

Иммуночипы — медицинские изделия для диагностики in vitro, с помощью которых выявляют в сыворотке и плазме крови человека антитела и антигены одновременно к возбудителям нескольких типов инфекций. Это новый подход к комплексной диагностике.

В чем заключается новый подход?

Технология основана на применении плоских белковых матриц (иммуночипов) и конъюгатов на основе коллоидного золота. В исследовании используется система усиления и стабилизации оптического сигнала.

Чувствительность и специфичность данных тестов сопоставима с монофильными ИФА-наборами. Метод прост и не требует наличия высококвалифицированного медицинского персонала и специализированной лаборатории. Результаты испытаний нас очень удовлетворяют.

Конкурентов здесь у вас нет?

По иммуночипам нет, но они есть по некоторым другим изделиям нашей линейки. В России подобные тест-системы выпускают несколько предприятий.

Удается выдерживать конкуренцию?

Вполне. У нас сильный научный коллектив. Мы используем современные технологии и подходы, которые позволяют производить конкурентоспособную продукцию по разумным ценам.

Достоинство наших ИФА-тестов в том, что мы предлагаем суммар-

ные наборы и наборы с двумя конъюгатами. Преимуществом экспресс-тестов является то, что анализ проводится на цельной крови. Кроме того, они дешевле зарубежных аналогов.

У вас собственное производство?

Да, оно находится в наукограде поселка Кольцово Новосибирской области на одной площадке с легендарным предприятием «Вектор» и входит в список резидентов научно-производственного комплекса. Мы выполняем весь технологический цикл производства и контроля качества продукции.

Как построена работа с заказчиками?

Наши производственные возможности позволяют выполнять заказы на наборы для экспресс-тестов за два дня, а система работы через наши представительства позволяет осуществлять поставку в день заказа как юридическим, так и физическим лицам. В Москве и Санкт-Петербурге тесты доставят в течение трех часов.

Какова география поставок?

Мы поставляем свою продукцию в страны СНГ и дальше зарубежье: Пакистан, Иран, Ирак. В России нашими клиентами являются медицинские организации Москвы и Подмосковья, Сибири, Тюмени, Хабаровска, других городов.

Мы открыты к сотрудничеству со всеми заинтересованными лицами: аптеками, медицинскими центрами, торговыми компаниями. Условия — на сайте www.imbian.org.

Что в планах?

Перспективные разработки позволяют вывести на качественно новый уровень диагностику, лечение и профилактику многих инфекционных заболеваний. По этому пути будем двигаться и дальше. Мы верим, что наука может изменить будущее к лучшему. Намерены проводить новые исследования, создавать новые препараты.



ИННОВАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ БИОМЕДСТАНДАРТ



ИННОВАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ
БИОМЕДСТАНДАРТ

НАДЕЖНЫЙ ПОМОЩНИК В РЕГИСТРАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ

В условиях экономического кризиса и глобальных социальных потрясений, которые вызвала пандемия Covid-19, выигрывает тот, кто держит руку на пульсе. «Инновационная компания Биомедстандарт» была создана в 2017 г. как разработчик высокотехнологичных медицинских изделий. Преемник одноименной организации-резидента «Сколково», новая компания вывела на рынок уникальный отечественный криохирургический аппарат и параллельно занялась развитием других направлений. Сейчас два из них — регистрация медицинских изделий и производство средств индивидуальной защиты — пользуются особым спросом. Первое — потому что отработан эффективный алгоритм подготовки медицинских изделий к государственной регистрации, позволяющий выявлять и устранять критические ошибки в документах до подачи в Росздравнадзор. Второе — потому что было своевременно запущено производство продукта, которого не хватало на рынке. Деятельность компании, по мнению ее руководителей, не нуждается в рекламе. Клиенты знают «Инновационную компанию Биомедстандарт» как надежного партнера. О том, как работают с производителями и поставщиками медицинских изделий, а также о рисках, которые могут возникнуть при регистрации продукции, журналу рассказал Андрей Антонов, коммерческий директор компании.



Коммерческий директор — Андрей Антонов.

Родился в Москве. В 2004 г. окончил факультет гуманитарных и социальных наук РУДН. Работал в органах государственной власти, потом четыре года руководил земельной компанией. С 2014 г. занимается разработкой и регистрацией медицинских изделий.

Андрей, регистрация медицинских изделий стала одним из ваших приоритетных направлений. Что вы сделали, чтобы завоевать доверие заказчиков?

Наше основное преимущество в том, что мы готовим полный пакет документов на медицинское изделие для прохождения регистрации в Росздравнадзоре. Обычно компании обращаются в разные лаборатории для проведения испытаний. Есть три вида испытаний — технические, включая проверку на электромагнитную совместимость, токсикологические и клинические. Мы на себя берем ответственность по организации проведения

всех испытаний и не перекладываем ее на заказчиков. Клиенту сложно выбрать правильную лабораторию с соответствующей аккредитацией, а также не просто найти специалистов, которые помогут ему в этом разобраться.

У нас колоссальный опыт в регистрации медицинских изделий. Наши специалисты работают в этой отрасли порядка 20 лет. Поэтому, если в обычных компаниях через сотрудника проходит 10 проектов в год, у нас 10 проектов проходит за день. Надежный бизнес строится в первую очередь на профессиональных и опытных сотрудниках.

По данным Росздравнадзора, в прошлом году служба отказала в регистрации 19% медицинских изделий, то есть почти каждое пятое изделие получило отказ. Какие действия предпринимаете, чтобы избежать возврата документов?

«ИК Биомедстандарт» нацелена на качественную подготовку всего комплекта регистрационных документов, которая минимизирует возможность получения запроса или отказа от экспертных организаций.

То есть все документы, которые направляются для регистрации в Росздравнадзор, тщательно проверяют наши профильные специалисты. Поэтому в них не бывает серьезных ошибок. В редких случаях, если у экспертов возникают замечания, совместно с заказчиком наши сотрудники готовят аргументированный ответ.

Есть какие-то особые методики для проведения испытаний?

Методики все стандартны, они подтверждены ГОСТами. Профильные лаборатории, с которыми мы взаимодействуем, имеют необходимые аттестаты аккредитаций. Каждая лаборатория испытывает изделие в соответствии со стандартами, на которые она аккредитована. К сожалению, бывают недобросовестные консалтинговые компании, которые сами пишут протоколы испытаний. Это сильно дискредитирует рынок и вводит в заблуждение клиентов.

Были ли проблемы в связи с пандемией?

Особых сложностей не было, но сталкиваемся с общей проблемой, которая может быть и не характерна для пандемии, однако часто случается именно в кризисный период — это появление на рынке фирм-однодневок. Они обманывают клиентов, берут предоплату, а потом затягивают сроки выполнения услуг и условий договоров. Вследствие чего заказчики ждут годами регистрационное удостоверение на свое изделие. В итоге могут его так и не получить.

Если оценить рынок медицинских изделий, как много у вас конкурентов, которые предоставляют такие же услуги?

На рынке сейчас около шести надежных компаний по регистрации медицинских изделий, а фирм-однодневок сотни. Если в интернете набрать «регистрация медицинских изделий», то появится агрессивная реклама компаний, которые предлагают эти услуги. У нас нет необходимости себя рекламировать, потому что нас рекомендуют клиенты.



Как определить, что услуги предлагают мошенники?

Необходимо приехать в компанию и пообщаться с ее сотрудниками. Когда заказчик приезжает к нам, он видит, что у нас большой штат и работают несколько отделов по подготовке комплекта регистрационных документов. Если же компания занимает полуподвальное помещение, в котором сидят только секретарь и директор и при этом клиента стараются убедить, что для регистрации не нужны сотрудники и оргтехника, потому что все делают подрядные организации, то это введение в заблуждение. Хотелось бы об этом предупредить всех, чтобы знали о ситуации, которая сейчас сложилась на рынке.

С какими медицинскими изделиями к вам можно прийти на регистрацию? Есть ли какое-то конкретное направление, в котором вы стали профессионалами?

Мы готовим комплект документов, необходимых для регистрации, на любые медицинские изделия независимо от класса риска. У нас получилось набрать команду профессионалов, которая ответственно подходит к изучению предоставленных заявителем документов, подготовке технической и эксплуатационной документации на любое медицинское изделие, в том числе и изделий для in vitro-диагностики, а это достаточно узкое направление в регистрации.

То есть на рынке регистрации медицинских изделий вы уже освоились и у компании нет необходимости расти и расширяться?

Перспективы роста есть всегда. Особенно в сфере медицинских технологий. Сейчас компания берет курс на расширение направления регистрации изделий in vitro. Это лабораторно-диагностическое оборудование. Планируем сделать на него упор за счет увеличения штата профильных специалистов.

Какое самое сложное направление?

Самое сложное направление в регистрации медицинских изделий остается in vitro.

Я посещал лаборатории по разработке изделий для in vitro-диагностики в Китае. Необходимо было самому съездить и убедиться, что изделия производятся не по классическому китайскому сценарию, на коленке, а разработаны инженерами-специалистами из научного городка в пригороде Пекина.

Чтобы ускорить получение регистрационного удостоверения, проще заранее рассказать заказчику о том, как построен процесс подготовки комплекта документов на конкретное медицинское изделие.

Вы отказываете клиентам, если видите, что изделие может не пройти регистрацию или у него нет будущего на российский рынке?

Мы смотрим на перспективу, понимаем, что ждет рынок медицинских изделий, и используем эту аналитическую информацию как подспорье для наших клиентов. Это честно по отношению к заказчикам, потому что они будут и дальше обращаться к нам и советовать именно нашу компанию другим.

В апреле компания запустила производство медицинских масок. Что отличает вашу продукцию от многочисленных аналогов?

Нами разработаны и производятся удобные и технологичные маски для медицинских учреждений, аптек, торговых сетей, государственных организаций,

оптовой торговли и конечного потребителя. Наши маски зарегистрированы как медицинские, имеют регистрационное удостоверение и сертификат соответствия.

Маска изготовлена из трех слоев материала: один слой СС 19 г/м², второй слой мейтблаун (20 г/м²), третий слой SMS 25 г/м², который состоит на 100% из полипропиленовых волокон. Между двумя слоями спанбонда (S) находится прослойка мейтблауна. Присутствие мейтблауна — отличительная особенность материала SMS. Это обязательный фильтрующий элемент, который мало у кого используется сейчас. Но маска без него становится не медицинской, а гигиенической. Материал стоит дороже, но необходим, так как защищает наравне с респиратором, то есть порядка 99% максимальной фильтрации и защиты от внешних бактерий. За счет качественных материалов маска комфортна для ношения и не вызывает аллергических реакций.

Наша компания имеет собственное производство, соответствующее требованиям ГОСТ ISO 13485–2017.



На фоне второй волны пандемии Covid-19 количество заказов выросло?

Да, спрос заметно вырос. Сейчас ряд «бизнесменов», которые появились в апреле и переупаковывали маски, привезенные из Китая, ушли с рынка, так как Росздравнадзор усилил контроль за производством СИЗ и начал проводить выездные проверки.

Наше производство выдержало все проверки, поэтому компания остается надежным производителем и поставщиком качественной продукции.

Как планируете выстраивать работу в этом году и что намерены делать в следующем?

Что касается этого года, продолжим следить за рынком. Если спрос на индивидуальные средства защиты возрастет, увеличим мощности для их производства. В следующем году продолжим модернизацию криохирургического оборудования и будем развивать это направление. Есть и другие наработки. Пока это проекты, но, если приоткрыть завесу, скажу, что они связаны с медицинскими изделиями для in vitro-диагностики.



ИП БОГАТЫРЕВ К. С.

ЭКСПЕРТ ПО ДЕФИБРИЛЛЯТОРАМ PRIMEDIC

На российском рынке множество предложений по продаже оборудования для дефибрилляции. Без должного уровня экспертизы разобраться в нем довольно сложно. Официальный дистрибьютор фирмы «МЕТРАКС ГмбХ», производителя дефибрилляторов PRIMEDIC, ИП Богатырев помогает клиенту сориентироваться и выбрать то, что ему действительно необходимо. В интервью Константин Богатырев рассказал, в чем отличие продукции немецкого бренда от аналогов.



Руководитель — Константин Богатырев.

Родился в г. Чайковский. Окончил Удмуртский государственный университет по специальности «менеджмент организации». С 2007 г. занимается продажами медицинского оборудования. С 2011 г. имеет собственный бизнес. Увлекается экстремальными видами спорта, походами, медитацией.

Константин, ваша деятельность сосредоточена только вокруг одного бренда?

Продажа дефибрилляторов PRIMEDIC — одно из наших приоритетных направлений. Помимо этого мы реализуем оборудование для реанимационной и хирургической деятельности на территории Удмуртской Республики. Подстраиваясь под потребности клиента, его финансовые возможности, мы предлагаем именно то, что поможет ему реализовать свои цели и задачи. В планах — расширение ассортимента, охват и других видов медоборудования. Более того, мы нацелены на всестороннее развитие, внедрение современных технологий коммуникации.

Не раз слышала, что дефибрилляторы фирмы «МЕТРАКС ГмбХ» — лучшие. Почему?

Автоматические наружные дефибрилляторы PRIMEDIC HeartSave дей-

ствительно принципиально отличаются от конкурентов. Для дефибрилляции в них используется бифазный импульс прямоугольной формы. При использовании бифазного импульса электрический ток однократно меняет свое направление в течение разряда. Таким образом, ток фактически проходит через сердце дважды. Это позволяет почти вдвое снизить силу тока по сравнению с общепринятым монофазным импульсом. Кроме того, технология стабилизации силы тока обеспечивает неизменную силу тока на протяжении всего разряда, что делает импульс почти прямоугольным и устраняет таким образом пиковые колебания тока, свойственные другим формам импульса. Пики тока, как известно, оказывают повреждающее действие на миокард. Применение этих технологий позволяет достичь максимальной эффективности дефибрилляции.

Фирма «МЕТРАКС ГмбХ» — это олицетворение немецкого качества. В дефибрилляторах PRIMEDIC нет ничего лишнего: продуманная и безопасная технология, простое управление, абсолютная надежность в экстремальных условиях.

Какой продукт линейки PRIMEDIC пользуется наибольшим спросом?

Самый популярный дефибриллятор — PRIMEDIC Defi-B. Это единственный дефибриллятор в своем роде. Он очень простой и надежный, служит десятками лет и не требует дополнительной покупки расходных материалов в течение всего срока службы.

Не меньшим спросом пользуются дефибрилляторы серии PRIMEDIC HeartSave. Они предназначены специально для «вынужденных спасателей», которым приходится оказывать первую помощь умирающему от внезапной оста-

новки сердца человеку еще до прибытия врачей скорой помощи. Имея этот прибор, даже минимально обученный спасатель, не знающий почти ничего об ЭКГ и нарушениях ритма, сможет быстро определить, требуется ли проведение дефибрилляции, и в считанные секунды произвести спасительный разряд.

Такое оборудование используется спасательными бригадами, а также в общественных местах: аэропортах, вокзалах, заводах. В этом году был в Будапеште и обратил внимание, что все торговые центры оснащены дефибрилляторами нашей марки.

В какие учреждения уже поставили оборудование?

Среди наших заказчиков ПАО «НК «Роснефть», БУЗ «ССМП им В. Ф. Капиноса» (г. Екатеринбург), ФБУ «Морспасслужба Росморречфлота». Основные наши клиенты — это торгующие организации, которые оснащают медицинские учреждения в своих регионах.

Вы не единственный дистрибьютор фирмы «МЕТРАКС ГмбХ». За счет чего удается конкурировать?

Основные наши конкуренты находятся в Москве и Санкт-Петербурге. Это довольно крупные компании, занимающиеся реализацией широкого спектра медицинского оборудования, среди которого есть и дефибрилляторы.

Мы же специализируемся непосредственно на дефибрилляторах PRIMEDIC и позиционируем себя как эксперты в этом оборудовании, консультируем по особенностям, характеристикам, отличиям от аналогов. Наша задача — помочь клиенту нужное ему оборудование, объяснить, за что он платит и что получает. Только так у нас будет благодарный заказчик, который захочет обратиться к нам снова.



ИНТЕРЛИН

ИНТЕРЛИН

ОТВЕТСТВЕННЫЙ ПОДХОД: ВЫБИРАЕМ ОРТОПЕДИЧЕСКИЙ БАНДАЖ

Ассортимент ортопедических изделий для любых целей сегодня огромен. Давайте разберемся, как сделать правильный выбор из всего этого многообразия, действительно ли у каждого предмета в своей линейке есть определенные функции или это уловки маркетологов? Обратимся за консультацией к директору по продуктовому ассортименту производственной компании «ИНТЕРЛИН» Ольге Сафроновой.

Чем отличаются друг от друга бандажи, например, предназначенные для беременных женщин? Как правильно его подобрать?

Бандаж (до и послеродовой) снимает нагрузку с поясничного отдела и поддерживает живот во время беременности, а после родов способствует быстрому восстановлению.

Разумеется, что течение беременности и строение тела у каждой женщины индивидуальны. Для тех, чей рост составляет больше 170 см, рекомендуются модели с высотой бандажа по спине 18 см. Для пациенток ниже будет достаточно высоты бандажа 15 см. Его широкая часть плотно прилегает к пояснице и снижает нагрузку на позвоночник за счет латеральных ребер жесткости. У нас в каталоге это модели MS B-1115, MS B-1118 и MS B-41. Также важен и состав материалов, из которых он изготовлен. В этом плане предпочтение отдается тканям с высоким содержанием хлопка, они приятны на ощупь и не вызывают раздражения на коже.



Как понять, что бандаж качественный и долго прослужит пациенту?

Бандаж должен быть умеренно эластичным и крепким, а главное — эффективно выполнять предназначенную функцию и не доставлять дискомфорт. Обратите внимание, все бандажи «ИНТЕРЛИН» имеют обтачку по контуру из мягкой тесьмы, тем самым обеспечи-

вают плавное соприкосновение изделия с телом. При растяжении материал, из которого изготовлен бандаж, не должен иметь дефектов (разрывов нитей, узелков) и после растяжения должен хорошо восстанавливаться. Важным свойством бандажа является перфорация, что позволяет свободно отводить влагу от тела. Наличие ребер жесткости и фиксаторов оказывает правильную ортопедическую поддержку.



Расскажите о производстве «ИНТЕРЛИН», оно находится в России?

Более 20 лет компания занимается изготовлением ортопедической продукции, это бандажи, корсеты, компрессионные повязки. Производство расположено в Московской области. Мы стараемся, чтобы наши изделия отвечали всем критериям качества и запросам покупателей, поэтому к отбору материалов и их проверке при приемке подходим особенно тщательно. На предприятии разработана и применяется комплексная программа приемки сырья от поставщиков по стандартам ISO. Такой же контроль осуществляется при выпуске и реализации готовой продукции.

Какие приоритеты вы ставили при формировании ассортимента?

Мы опросили врачей, проанализировали зарубежный рынок ортопедических бандажей, работали с потребителями, изучали их отзывы — таким образом создали условия, которые позволили обеспечить не только качество, но и функциональность изделий. Важно было не перенасытить ассортимент, а выделить самые нужные и востребованные модели.



Руководитель центра гинекологии, врач акушер-гинеколог Е. Н. Жуманова оценивает качество бандажей «ИНТЕРЛИН».

Считаете ли вы, что выпускаемые в РФ ортопедические изделия — достойная альтернатива импортным аналогам?

За короткое время на рынке ортопедии произошли значительные изменения, повышается спрос на продукцию, выходят новинки, появляются технологии, которые способствуют развитию отрасли. Несомненно, ортопедические изделия российского производства являются достойной альтернативой импортным аналогам.



ИНТЕХ72



ИН-ТЕХ

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗАТОР ЭЛЕКТРОЛИТОВ КРОВИ «ТОПАЗ»

Курс на импортозамещение себя оправдал, и постепенно на рынке российского медицинского оборудования появляются современные аппараты для проведения сложных лабораторных исследований, не уступающие по качеству и точности получаемых результатов зарубежным аналогам. Одним из ярких примеров, подтверждающих эту положительную тенденцию, стала деятельность тюменской компании «Интех72», специалисты которой разработали отечественную модель анализатора электролитов «Топаз». Какие современные технологии были использованы при создании прибора, каково его предназначение и в чем главные экономические и технические особенности, рассказал нашему изданию директор компании Александр Попов.

Александр, когда было открыто предприятие «Интех72», и как пришла идея выпустить собственный продукт?

Наша компания была организована в 2009 г. и специализировалась на поставке медицинского лабораторного оборудования от зарубежных производителей. Однако в 2013 г. мы задумались о выпуске собственного продукта — им и стал анализатор электролитов крови «Топаз». Мы ориентировались на опыт производства подобных приборов иностранными и отечественными компаниями. На создание и выполнение всех технических предписаний ушло около 5 лет, и в 2018 г. анализатор «Топаз» был зарегистрирован в качестве медицинского изделия в Министерстве Здравоохранения РФ.

В каких областях медицины этот прибор используется и в чем его главное предназначение?

Анализатор «Топаз» предназначен для измерения концентрации ионов натрия, калия, хлора, кальция а также кислотности pH в биологических жидкостях человека. Ионы калия и натрия отвечают за большинство обменных процессов в клеточной мембране, поэтому даже при небольшой разнице в количестве этих элементов может возникнуть сбой



в жизнедеятельности всего организма. Используется наш аппарат в основном в реанимациях, на станциях переливания крови, при восстановительном лечении и спортивном питании. Интерфейс прибора предельно понятен, все измерения производятся в автоматическом режиме, оператору нужно просто подать образец в аппарат и получить результаты.

Анализатор «Топаз» предназначен для измерения концентрации ионов натрия, калия, хлора, кальция а так же кислотности pH в биологических жидкостях человека.

Чем анализатор крови «Топаз» отличается от аналогов?

Уникальность нашего оборудования состоит в точности его показаний и комплексном подходе при исследовании электролитов. К примеру, измеряемые параметры нашего анализатора — калий, натрий, хлор, pH, кальций и один расчетный параметр, который вычисляется на основе измерений, — общий кальций. У ряда зарубежных аналогов такой комплектации просто нет. Кроме того, сборка каждого аппарата происходит вручную, что обеспечивает дополнительный контроль качества будущего прибора. Также стоит отметить высокую производительность аппарата, возможность подключения автоподатчика образцов, простой и понятный интерфейс, легкость обслуживания. Основной расходный материал — блок стандартов — имеет большой объем, что позволяет снизить конечную стоимость одного теста. Отмечу, что реагенты мы производим по уникальной технологии с использованием отечественных реактивов, что сказывается на их дальней-



шей стоимости. Срок эксплуатации самого анализатора — от 5 лет и более.

С какими компаниями работаете?

Мы работаем с государственными клиниками и лабораториями, но готовы сотрудничать и с частными медицинскими учреждениями. На данный момент продажи осуществляются через дистрибьюторов, так как нам важно, чтобы при эксплуатации прибора оказывалась оперативная сервисная поддержка в любом регионе России. Сейчас у нас выстроена работа с поставщиками в Уральском федеральном округе, есть заказы в Забайкальском крае, Центральной части России. В будущем собираемся развивать сотрудничество со странами Таможенного союза, поставлять нашу продукцию в Европу и Азию.

Планируются ли новые разработки?

Да, сейчас готовится к выпуску прибор, который будет, помимо исследования электролитов, проводить анализ газов крови. В связи с пандемией коронавируса возросла потребность в измерении CO₂ в крови пациента. Оборудование для этих исследований очень дорогое, стоимость может достигать 2 млн руб. и выше. Мы планируем не превышать стоимость в 500 тыс. руб. К сожалению, сегодня в большинстве лабораторий используются зарубежные приборы для анализа электролитных показателей, тогда как на рынке существуют не менее качественные отечественные аналоги. Мы хотим изменить эту ситуацию и обеспечить повсеместное внедрение отечественного лабораторного оборудования на территории нашей страны.

ИП УСАЧЕВА Т. А.



«ЗВОНИТЕ УСАЧЕВОЙ, У НЕЕ ВСЕГДА ВСЕ ЕСТЬ...»

Индивидуальный предприниматель Усачева Тамара Александровна из Нижнего Новгорода 21 год занимается оптовой продажей дезинфицирующих средств и изделий медицинского назначения для всех отраслей здравоохранения. Тамара Усачева обустроила работу своей организации так, что продукция поступает сюда непосредственно от известных производителей — «ИНТЕРСЭН+», ООО «МК ВИТА-ПУЛ», ООО «ТЕХНОПРОМ», «Лизоформ», ООО «БОЗОН», АО «МЕДТЕСТ» и т.д. За счет этого соблюдаются не только минимальные сроки поставки, но и низкие цены с гибкой системой скидок. На все средства дезинфекции выдаются сертификаты качества, свидетельства о регистрации и иная документация, требуемая в соответствии с законами РФ.

Тамара, вот уже 21 год вы занимаетесь оптовой продажей. С чего начался ваш бизнес?

Я окончила юридический факультет Нижегородского университета. Но захотелось кардинально изменить свою судьбу — открыть дело с нуля. В 1998 г. я занялась торговлей продуктами питания, работала с московскими комбинатами, но на рынке была большая конкуренция, производители сами стали открывать магазины в регионах. И я стала искать направление, где есть проблемы с поставкой товаров. Нашла: больницам Нижегородской области не хватало дезинфицирующих средств. Остановившись на медицине, 14 сентября 1999 г. я зарегистрировалась в качестве индивидуального предпринимателя. Производители из крупных городов были рады, что к ним идут регионы, интерес был трехсторонним — производители, больницы, и мы — посредники-продавцы.

На менеджеров по продажам не учат нигде. Как вы завоевывали новый рынок?

Во многом мне помогла юридическая практика — осталось много знакомств в различных сферах, например, я сразу стала работать с Областной клинической больницей им. Н. А. Семашко. Проведя маркетинг, поняла, что существует всего четыре компании, подобные моей, и этого явно не хватает, чтоб заполнить рынок, — поле деятельности было широким. С годами правила рынка стали меняться, начали вводиться аукционные системы, мне приходилось бороться, чтобы победить, а значит — развиваться.

Вы работаете только по Нижегородской области?

В каждом регионе есть свои дилеры. Я покупаю продукцию в Москве и Санкт-Петербурге, поставляю ее в Нижегородскую область. Это товары антисептической и гигиенической обработки кожных покровов, поверхностей, това-

ры дезинфекции, стерилизации и ДВУ ИМН и эндоскопов, средства для мытья поверхностей, изделий, инструментария и оборудования, товары дезинфекции объектов ветеринарного надзора, упаковочные материалы для стерилизации iPack и т.д. В конце 90-х можно было по пальцам пересчитать отечественных производителей, но со временем они вытеснили импорт конкурентной ценой и отличным качеством.

В пандемию коронавируса очень актуальны средства, которые вы поставляете, у вас выросли объемы продаж?

Да. Я давно на этом рынке и еще до пандемии удивлялась тому, что в Москве дезсредства для обработки поверхностей идут в торговые точки. Много лет назад я обращалась в нижегородские магазины, и на мой вопрос, какие дезсредства вы используете, администрация удивлялась — воду и простейшие моющие средства. Все изменилось в пандемию, нижегородцы поняли — не надо обрабатывать поверхности водой, их надо дезинфицировать. Но пандемия выявила и другую проблему — некоторые производители не были к ней готовы, остановились или значительно сократили свою линейку продукции из-за отсутствия исходных химикатов, которые закупались в основном за границей. Зато появились те, кто хотел быстро открыть производство, где с нуля можно изготовить дезсредство. Я столкнулась с вопиющим непрофессионализмом. Один «производитель» предложил продавать кожный антисептик. Спрашиваю: «Какой спирт используете?» — «Этиловый». — «На него нужна лицензия, она у вас есть?» — «А на какой спирт не нужна лицензия?» и т.д.

Вы еще и ликбез по химии для производителей проводите...

Просто понимаю, что с нуля антисептик не рождается. Нужен точный научный подход. Хороший пример — ООО



Индивидуальный предприниматель — Тамара Усачева

«ИНТЕРСЭН+», где разработку дезсредств проводят со специалистами профильных НИИ РФ. Выбор антисептиков, которые одновременно являются эффективными и безопасными для кожи, очень важен. Один из наших лозунгов — «Берегите руки!» Больницы строго относятся к производителям — им нужны только проверенные, качественные, действительно работающие дезсредства.

Тамара, какие новшества произошли у вас за последний год?

У нас три склада, несколько автомобилей. Давно уже в Нижнем ходит шутка: «Звоните Усачевой, у нее всегда все есть...». В этом году начали поставлять расходники для стоматологии, например, пломбирочные, профилактические, лечебные материалы и пр. Но идти приходится по прежнему пути — выходить на производителей и получать у них дилерство.

За 21 год много воды утекло. Нет уже тех компаний, которые начинали свое развитие одновременно с ИП Тамары Усачевой. А она удержалась, даже в пике финансового кризиса сохранила свой бизнес. Ведь в силу своего характера Усачева не боится инвестировать в российскую науку, а значит — в будущее.

КАПРИОЛЬ

ДОСТУПНЫЕ ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ ВСЕЙ РОССИИ

Компания «Каприоль» во главу угла ставит продвижение на рынок отечественных высококачественных недорогих фармпрепаратов, дезинфицирующих средств и изделий медицинского назначения. Она делает все возможное, чтобы обеспечить доступными по цене товарами людей со всех уголков России. О направлениях деятельности, новых предложениях, трудностях в работе и пандемии коронавируса рассказывает основатель фирмы Татьяна Кузьмина.



Основатель компании —
Татьяна Кузьмина

С какого времени ведет свою деятельность ваша организация?

Она была зарегистрирована в 2015 г., но многие ее сотрудники имеют огромный опыт работы в фармацевтическом бизнесе. Значительная часть нашего коллектива занимается продвижением и поставкой фармпродукции уже больше 15 лет, а есть и суперпрофи с 25-летним стажем. Я в этой сфере — с 1994 г.

С чего начался и как развивался ваш бизнес?

В 1994 г. мы с партнером организовали поставки в Россию импортных лекарственных препаратов. А после кризиса, случившегося в 1998 г. и, по сути дела, уничтожившего этот бизнес, я открыла новую компанию, ориентированную на отечественные медикаменты. Но просто перепродавать товары — не очень интересное занятие. У меня была мечта организовать производство и предложить рынку собственную продукцию. И, двигаясь к этой цели, я создала компанию «Каприоль», в деятельности которой отчасти реализованы мои желания и замыслы.

Какие именно товары вы предлагаете рынку?

Одним из производителей медикаментов, чью продукцию реализует наша компания, является предприятие «Ингакамф», известное такими изделиями, как ляписный карандаш и интраназальный ингалятор «Ингакамф». Первый продукт — это уникальный препарат, не имеющий аналогов ни в России, ни за рубежом. С его помощью можно быстро и безопасно удалить бородавки, вылечить некоторые другие заболевания кожи. Это средство заменит пользователю походы в поликлинику и дорогостоящие аппаратные процедуры. Второй товар — карманный ингалятор «Ингакамф», который, в отличие от препаратов, способных лишь устранять симптомы, обладает противовоспалительным действием и за 1–2 дня реально облегчает насморк. Кроме того, он является прекрасным профилактическим средством. Продуло на сквозняке? Промочили ноги? Нужно лишь воспользоваться этим ингалятором и риск простуды снизится в несколько раз.

Это одно из ваших направлений.

А еще?

Мы также тесно сотрудничаем с компанией «Рускерн», в производственную линейку которой входят, например, такие препараты, как хлоргексидин, аммиак, сульфат магния, фурацилин. Причем последний выпускается в форме шипучего порошка. Все привыкли к тому, что это средство для полоскания горла существует в виде таблеток, которые сначала требуется растолочь, затем растворить, прокипятить, и применять только после охлаждения раствора, что, согласитесь, долго, хлопотно



и неудобно. Да, можно приобрести не шипучий порошок, но его тоже необходимо растворять при кипячении. А шипучие таблетки стоят дорого. Наш же порошок нужно лишь высыпать в стакан с теплой водой и полоскание готово — удобно, быстро и недорого. Или вот сульфат магния — великолепное средство для снятия отека. Его используют, например, в ванночках для ног при травмах, перегрузках стоп у спортсменов и людей, чья профессия связана с повышенной нагрузкой на ноги.

Одним из производителей медикаментов, чью продукцию реализует наша компания, является предприятие «Ингакамф», известное такими изделиями, как ляписный карандаш и интраназальный ингалятор «Ингакамф».

Вы перечислили хорошо известные средства. А предлагает ли компания «Каприоль» новые препараты?

Пожалуй, самое главное это то, что в настоящее время мы готовим к выводу на рынок новейший кожный антисептик «Октосептол», выпускаемый предприятием «Рускерн» в упаковках объемом 50, 200 и 1000 мл. К достоинствам этого дезинфицирующего средства можно отнести то, что оно не сушит кожу, не вызывает аллергических реакций, не имеет возрастных ограничений и не формирует резистентности.

Хочу отметить, что на российском рынке присутствует зарубежный аналог, который, однако, не нашел широко-

го применения из-за высокой стоимости. Наш же препарат будет иметь доступную цену при весьма высокой эффективности в борьбе с инфекцией, в том числе с вирусами.

Кстати, о вирусах. Как коллективу вашей компании работало в условиях ограничений, связанных с пандемией?

Как врач по образованию, я согласна с линией, которую ведет руководство Минздрава в отношении пандемии коронавируса. Но одно дело — предотвращать развитие эпидемии в стране, миллионном городе и совсем другое — обезопасить от заражения конкретного человека, семью или работников небольшой фирмы. Мы много думали об этом и уже в первых числах марта этого года подготовили для сотрудников рекомендации по профилактике Covid-19, а ограничения ввели еще до того как о них стали говорить с экранов телевизоров. Сначала всех, кого можно, перевели на «удаленку», а другим предложили ездить только на своих машинах. Со временем разрешили людям добираться до работы общественным транспортом, но при обязательном ношении масок и перчаток. Кроме того, мы изменили рабочий график так, чтобы те работники, которые вынуждены пользоваться метро, могли находиться в нем не в часы пик, а на 2 часа позже как утром, так и вечером.



Сейчас, в конце сентября 2020 г., кривая заболеваемости Covid-19 снова поползла вверх. Какие рекомендации в связи с этим вы, как человек с медицинским образованием, можете дать людям?

Распространение вируса обусловлено тем, что основная масса населения не выполняет элементарных правил гигиены. Мало кто привык часто мыть руки, многие не умеют пользоваться масками, перчатками и антисептиками. Поэтому, на мой взгляд, нужна мощная и квалифицированная санитарная пропаганда, после которой мы не увидим безответственных граждан в магазинах и метро

с маской на подбородке или, хуже того, в кармане.

А что касается рекомендаций, то скажу: если уж вы надели перчатки, не нужно ими чесать свой нос и тереть глаза. Одноразовую маску следует носить час-полтора, не снимая, а потом выбросить. А если хотите пользоваться многоразовыми масками, то возьмите с собой на день штук пять, положите их после использования в отдельный целлофановый пакет, дома их постирайте и пропарьте утюгом. Ну и не ленитесь часто и тщательно мыть руки с мылом.

Мы тесно сотрудничаем с компанией «Рускern», в производственную линейку которой входят такие препараты, как хлоргексидин, аммиак, сульфат магния, фурацилин.

Давайте вернемся к деятельности компании «Каприоль». Какова география продаж ее продукции?

Мы стремимся к тому, чтобы наша продукция продавалась во всех, в том числе самых отдаленных, регионах России. Этому способствует работа с национальными фармдистрибьюторами, таким как «Протек» и «Катрен». Весьма значительную роль в распространении товаров компании «Каприоль» играют также московские и региональные оптовики. Хочу еще отметить, что в период эпидемии появилось много организаций, приобретающих у нас антисептики небольшими партиями для собственного пользования.

Ведете ли вы работу по улучшению поставляемых товаров?

Да, например, недавно мы поддержали предложение предприятия «Ингакамф» по вводу еще одного вида упаковки для ингалятора. Теперь он выпускается также в блистерах и его удобнее будет продавать в прикассовых зонах различных торговых предприятий.

Каких принципов вы придерживаетесь в своей работе?

Мой главный принцип заключается в том, что я никогда не буду продавать товар, который не считаю



отличным средством, которым не захотела бы при необходимости пользоваться сама. При этом продвигаемые нами препараты должны быть недорогими, чтобы все люди могли позволить себе их приобрести.

Вы занимаетесь продвижением недорогих препаратов. Будете и дальше работать в рамках этой концепции?

Да, мы стремимся к тому, чтобы обеспечить население России качественными и при этом доступными по цене лекарственными средствами. Но не все зависит от нас — в связи с предстоящим введением обязательной маркировки фармпродукции компаниям, работающим на нашем рынке, придется увеличить свои расходы, ведь им понадобится приобрести дополнительное оборудование, установить специальное программное обеспечение, внести изменения в логистическую схему. Понятно, что все это приведет к удорожанию медикаментов и разрушению дешевого рынка.

Вы считаете введение маркировки лекарственных средств ошибкой?

Я всегда за золотую середину. Понимаю желание производителей дорогих онкологических препаратов защитить свой рынок от подделок. Однако если цена дешевого цитрамона увеличится в несколько раз только из-за того, что его положили в картонную пачку и нанесли QR-код на упаковку, то разве это правильно? Да, формально фармрынок вырос (в денежном эквиваленте), но фактически просто произошло удорожание медикаментов. А кроме того, множество недорогих и действительно жизненно важных лекарственных средств перестали выпускать — нерентабельно! Но ведь у нас немало людей с низкими доходами, которые нуждаются в доступных лекарствах. Поэтому я выступаю за то,

чтобы у нас всегда были недорогие препараты, облегчающие жизнь простым людям. И наша компания, несмотря на все сложности, как раз и предлагает такую продукцию.



ЛИГА

ПРИМЕНЕНИЕ МУЛЬТИМЕДИЙНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
В СФЕРЕ ДЕЗИНФЕКЦИИ. РЕШЕНИЯ БУДУЩЕГО — СЕГОДНЯ

Лучшие умы в сочетании с новейшими технологиями были брошены на борьбу с эпидемией Covid-19 в марте 2020 г. За считанные недели специалисты сумели создать универсальное оборудование для дезинфекции рук. Особенно радует тот факт, что разработки приехали к нам не из Китая, а были спроектированы в нашей стране. Это позволяет говорить об успешном развитии отечественной инженерии и с оптимизмом смотреть в будущее российского предпринимательства. Какие инновации применяются сегодня отечественными специалистами для защиты населения от коронавирусной инфекции, как работает бесконтактный дезинфектор NEXT и почему применение цифровых технологий — лучший способ сэкономить средства компании, рассказал директор и основатель производственной группы «Лига» Алексей Лежнин.

**Генеральный директор —
Алексей Лежнин.**

Родился в 1986 г. в Екатеринбурге, имеет диплом о высшем образовании по специальности «менеджмент организации». В 2013 г. организовал и возглавил производственную группу «Лига». Женат, воспитывает сына. В свободное время увлекается стрельбой из ружья и плаванием, ведет здоровый образ жизни. Личное кредо: «Не сдаваться, идти до конца!»

**Алексей, почему вас заинтересовала
сфера мультимедиа?**

Первоначально сферой деятельности компании «Лига» была реклама. Мы занимались размещением видеоконструкций, видеопилоннов в торговых центрах и местах массового скопления людей. Через год работы в этом бизнесе было принято решение организовать собственное производство. Специалисты компании скрупулезно изучили сферу мультимедиа, проанализировали опыт США, Китая, стран Европы и трансформировали зарубежные технологии, применив их к отечественным реалиям.

Первыми нашими разработками были видеостойки, видеозеркала, видеоэкраны, затем мы стали усложнять конструкции, добавив к ним интерактивность. Так в линейке наших товаров появились сенсорные столы, электронные доски, диалоговые стенды для музеев и образовательных учреждений. А в 2016 г. производственная группа «Лига» стала участником реализации ряда государственных проектов, среди которых «Доступная среда» и «Цифровая экономика». На данный момент наша компания входит в пятерку лучших производителей цифровой техники в России.

С чего началась разработка дезинфектора Next? В чем особенности этого аппарата?

Разработка нового для нас продукта началась в конце марта, когда в стране был объявлен карантин. Мы провели опрос среди наших партнеров, какой продукт будет актуален на рынке в данных условиях и станет полезным в борьбе с коронавирусной инфекцией. В результате мониторинга возникла идея создать небольшую по размеру конструкцию, в которую будет встроен измеритель температуры и дезинфектор для рук. Бесконтактной термометрией в России до этого момента никто не занимался, мы были первыми в данной области, поэтому возникли определенные сложности. Пришлось очень долго настраивать прибор измерения температуры с учетом эмиссии тела человека, но в результате мы сумели выйти на плановую погрешность 0,2 °С. Отмечу, что дезинфектор Next — уникальное устройство, аналогов у него нет. Аппарат имеет совершенный дизайн и новейшее программное обеспечение. Это абсолютно наша разработка.

Какие модели дезинфекторов были разработаны потом?

Потом появился аппарат Next Uno без измерителя температуры и дезинфектор Next Pro. Последняя модель представляет собой конструкцию с 15-дюймовым монитором и встроенной вебкамерой. Аппарат способен обрабатывать и сохранять статистику своего использования, сообщать об опасности. В тот момент, когда к дезинфектору подойдет человек с повышенной температурой тела, система подаст операционную команду и заблокирует его вход в организацию. Громкий звуковой сигнал также проинформирует об этом охранника. Все модели Next работают с любыми антисептиками, кроме гелевых. За счет специальных настроек можно регулировать подачу средства от 0,2 до 0,6 мл. При недостатке дезинфицирующей жидкости к вам поступит SMS-сообщение или уведомление по e-mail с просьбой заправить аппарат. Отмечу, что все наши дезинфекторы имеют российский сертификат качества, в ближайшее время на них будет получен также европейский сертификат.

Где производится оборудование и кто осуществляет его установку?

Одно из главных преимуществ нашей компании — это полный цикл производства оборудования, начиная от разработки идеи и заканчивая установкой готового продукта. Само производство расположено в Екатеринбурге. На предприятии работают квалифицированные



специалисты, инженеры, программисты. На каждой комплектации задействованы два-три человека, все операции проходят через службу контроля качества. Проверяется процесс сборки, надежность комплектующих, оценивается конечный результат. Во время пандемии мы увеличили штат сотрудников в два с половиной раза, организовали работу в три смены без выходных, но с обеспечением всех мер предосторожности. Это позволило нам повысить производительность и выпускать 5 тыс. устройств ежемесячно. Для установки оборудования мы используем шеф-наладку, что экономически более выгодно. Приезжает один специалист, ему предоставляется бригада монтажников, с которыми он подготавливает оборудование к работе. Базовая гарантия на дезинфекторы — один год, но есть и дополнительный договор на гарантию до пяти лет. Если в период гарантийного срока дезинфектор придет в негодность, то мы заменим его на новый. Доставка оборудования осуществляется по всей России и в страны СНГ любым видом транспорта в зависимости от места назначения.

Аппарат способен обрабатывать и сохранять статистику своего использования, сообщать об опасности. В тот момент, когда к дезинфектору подойдет человек с повышенной температурой тела, система подаст операционную команду и заблокирует его вход в организацию.

Какие дезинфекторы пользуются популярностью у покупателей?

Для ответа на этот вопрос расскажу сначала о наших покупателях. Мы работаем с крупными международными и федеральными интеграторами, которые поставляют оборудование в госсектор. Поэтому 80% наших потенциальных заказчиков — это государственные предприятия и учреждения (школы, университеты, музеи, администрации, больницы). Среди коммерческого сектора выделяю таких гигантов, как компании Wildberries, OZON, «Комус». Особым спросом сейчас пользуются дезинфекторы Next. Думаю, это во многом благодаря их двойной функции: измерению температуры и дезинфекции рук. Очень удобно, практично и экономично. Аппарат Next Pro с встроенным монитором интересен крупным торговым сетям и применим в сфере розничной торговли. Помимо дезинфекции

рук он выполняет информационную, а иногда и рекламную задачу. Монитор позволяет демонстрировать любой видеоряд: рассказывать о новинках в сфере питания, о скидках, акциях, устройстве на работу.

Какие особенности работы с дистрибьюторскими компаниями вы выделяете?

Скажу прямо, мы заинтересованы в работе с дистрибьюторскими компаниями, особенно с теми, кто занимается продажей медицинского оборудования. Для них у нас предусмотрена система скидок. Мы заключаем очень удобный и выгодный партнерский договор, который позволяет фиксировать цену на наши товары для отдельной компании. На данный момент у нас выстроена работа с дилерскими организациями в Москве,



водители, которые такую же линейку товаров продают дорожке. Причина не в лучшем качестве продукта, а в том, что компания имеет неполный цикл производства и вынуждена закупать детали у партнеров.

Ваше производство развивается довольно динамично, какие проекты планируете запустить в ближайшее время?

Совершенно верно, мы не стоим на месте! Сейчас на этапе тестирования находится наша новая разработка — кабина-дезинфектор. Эта конструкция напоминает проходной тоннель, который предназначен для дезинфекции одежды и человека. Аппарат будет устанавливаться на входе при посещении массовых мероприятий: концертов, футбольных матчей, городских праздников. В дальнейшем мы думаем выпустить продукт, который окажется полезен и интересен не только государству и бизнесу, но и простым гражданам. Что это будет, пока не скажу, но идеи есть.



Санкт-Петербурге, Новосибирске, Челябинске, на Алтае. Если говорить о зарубежных партнерах, то мы активно работаем с Казахстаном, Беларусь, Молдовой, Литвой, сейчас на стадии реализации проекты в Чехии, Кении, Нидерландах и Арабских Эмиратах.

Что можете сказать о стоимости вашей продукции?

По стоимости наша продукция находится в среднем ценовом сегменте. Мы не стремимся сделать товар дешевым, потому что низкая цена — это не всегда качественные комплектующие и большой процент брака. Есть произ-

Как оцениваете рынок электронной продукции в России на данный момент?

К сожалению, российский рынок пока ограничен прорывными технологиями в области программного обеспечения. Можно назвать только 10–15 российских компаний, которые работают в этом направлении, но они не способны покрыть спрос в данном сегменте. Однако это не повод отчаиваться, нужно работать, привлекать молодых специалистов. Я уверен, что в ближайшие десять лет Россия в этой сфере начнет стремительно развиваться. Причин тому несколько: во-первых, конкуренции с западными компаниями сейчас практически нет, это связано с высокой стоимостью и дальнейшим обслуживанием импортного оборудования; во-вторых, наш продукт доступен и понятен в использовании; в-третьих, есть отличный потенциал и интерес к этой области у подрастающего поколения. Думаю, что со временем мы сможем стать серьезными конкурентами для западных компаний. Именно поэтому один из девизов нашей компании звучит так: «Мы конкурируем с лучшими, чтобы быть первыми!»

ЛИТА-ЦВЕТ

УНИВЕРСАЛЬНОЕ БИОЛОГИЧЕСКОЕ СРЕДСТВО ДЛЯ ЗАЖИВЛЕНИЯ РАН



Процессы регенерации тканей всегда занимали умы ученых и врачей, а с применением новейших технологий и современных методов исследования познания в этой области значительно расширились, что привело к серьезным открытиям в сфере молекулярной инженерии. Одним из таких открытий стало использование элементов соединительной ткани птицы для ускорения процессов заживления кожных покровов человека. Применив эти знания, российская научно-производственная компания «ЛИТА-ЦВЕТ» разработала собственный биологически активный препарат «Эксолин»®, призванный запускать процесс восстановления ткани на клеточном уровне. О том, какими свойствами обладает «Эксолин»®, в каких сферах он применяется и как можно приобрести препараты на его основе, рассказала нашему изданию директор компании «ЛИТА-ЦВЕТ» Наталья Вигриянова.



Директор — Наталья Вигриянова.

Родилась в Свердловской области в 1970 г. Окончила физико-химический факультет Московского государственного института стали и сплавов (МИСиС). С 2014 г. возглавляет компанию «ЛИТА-ЦВЕТ». В свободное время увлекается виндсерфингом. Личное кредо: «Развитие и творчество».

Наталья, расскажите, когда было открыто ваше предприятие и какой областью научных исследований вы занимаетесь?

Наша компания «ЛИТА-ЦВЕТ» была открыта в 1995 г. Название ее связано с природой. «Лита» в языческой традиции обозначает праздник летнего солнцестояния, когда силы природы достигают своей наивысшей точки, а «цвет» — значит травы и корни, которые в этот момент наделяются целительной силой. В названии заключена философия нашей компании: окружающий мир совершенен во всех своих проявлениях, и главная задача человека — постичь его тайны и научиться ими пользоваться. Поэтому препараты, которые мы выпускаем, основаны на из-

учении свойств живой природы и ее молекулярной активности. Главным результатом исследований в этой области стал наш ранозаживляющий комплекс «Эксолин»®. Он был разработан учеными предприятия «ЛИТА-ЦВЕТ» по запросу медицины катастроф в 1995 г. и получил широкое применение в различных отраслях медицины.

Что такое «Эксолин»®?

На сегодняшний день «Эксолин»® — это пептидный биорегулятор, или биопротектор, в котором содержится 18 аминокислот, сигнальные и регуляторные пептиды, факторы роста, полисахариды, высокомолекулярные соединения (коллаген), микро- и макроэлементы. Именно благодаря такому богатому активному составу и достигается ускоренная регенерация кожных покровов и слизистой. Был период, когда мы думали выделить только низкомолекулярные пептидные цепочки, но вовремя отказались от этой идеи, так как обнаружили, что именно комплекс из фракций различной молекулярной массы дает такую мощную регенерацию. Высокие адсорбционные свойства «Эксолин»® (способность притягивать к себе биологически активные и лекарственные вещества) позволяют создавать инновационные препараты для быстрого и качественного восстановления травмированной и нетравмированной кожи. Аналогов ему нет ни в России, ни за рубежом.

Назовите главные свойства вашего препарата.

Самое главное свойство нашего препарата — регенерация кожных покровов и восстановление их на клеточном уровне. Это происходит благодаря низкомолекулярным пептидным составляющим, которые активизируют такие клетки, как фибробласты, ответственные в нашем организме за синтез и образование

новой ткани. Другое свойство биорегулятора — это ускоренная эпителизация кожи, которая приводит к так называемому безрубцовому заживлению. Он также обладает кровоостанавливающим и обезболивающим эффектом. Еще одно суперсвойство препарата — запуск процесса неоангиогенеза, то есть восстановление поврежденных и образование новых кровеносных сосудов. Этот процесс является необходимым при заживлении ран, особенно диабетической стопы, трофической язвы. После применения нашего препарата многим пациентам удалось избежать ампутации конечностей. Но одно из важнейших качеств «Эксолин»® — его гипоаллергенность. Это свойство было доказано клиническим путем и на практике подтвердилось, что препарат не вызывает никаких аллергических реакций даже при частом использовании.

Где находится производство?

Производство расположено в г. Зеленограде (административный округ Москвы). Цех прекрасно укомплектован современным оборудованием швей-



царского и российского производства. На всех этапах введена тщательная система контроля качества выпускаемого продукта в соответствии с ГОСТами Росздравнадзора. На предприятии работают высокопрофессиональные специалисты: кандидаты биологических и фармацевтических наук, врачи, лаборанты, эксперты в области молекулярной медицины. Именно они разработали уникальную технологию получения необходимых высокомолекулярных комплексов и пептидных соединений из тканей молодой птицы. Мощности нашего предприятия позволяют выпускать порядка 10 тыс. флаконов средства ежемесячно.



Какие продукты на основе «Эксолин»[®] вы выпускаете?

В рамках фармацевтического направления у нас представлено два вида продукции на основе «Эксолин»[®] — это изделия медицинского назначения: ранозаживляющая салфетка «ЛИТА-ЦВЕТ-1» и ранозаживляющий гель «ЛИТА-ЦВЕТ-2». Официальное название геля — «повязка гелевая для заживления ран». Это объясняется тем, что после нанесения средства на рану образуется легкая воздухопроницаемая пленка, которая выполняет функцию повязки. Салфетка и гель стерильны и одинаковы по своему составу. Помимо пептидного соединения туда входит антибиотик широкого спектра действия гентамицин, именно благодаря ему достигается противомикробный эффект и обеспечивается пролонгированный процесс лечения длительно не заживающих ран. Салфетка «ЛИТА-ЦВЕТ-1» сейчас находится на стадии модернизации и совсем скоро появится ее усовершенствованный вариант.

Вторым направлением нашей деятельности является косметология. На основе комплекса «Эксолин»[®] мы раз-

работали линейку лечебной косметики LITALINE, которая, как и фармацевтические препараты, работает с восстановлением кожи: атопическая, чувствительная, проблемная, обезвоженная, возрастная.

Как применять салфетку «ЛИТА-ЦВЕТ-1» и гель «ЛИТА-ЦВЕТ-2»?

Спектр применения нашей фармацевтической продукции огромен — это и скорая помощь при порезах и ожогах, и гнойная хирургия, и лечение фурункулов, свищей, пролежней, трофических язв, длительно не заживающих ран. При любом травмировании кожи незаменимым средством будет гель «ЛИТА-ЦВЕТ-2». Препарат оказывает глубокое регенерирующее действие, эффект наступает после одного — трех дней применения. Использовать гель может абсолютно любой человек. Возраст пациента от трех лет и старше. Наносить его очень просто: сначала надо промыть рану физраствором или кипяченой водой и затем нанести препарат на поврежденную поверхность. Через несколько секунд гель образует пленку, которая выполняет функцию естественной защиты. Использовать препарат можно каждый день до полного заживления раны. Гель стерильный, выпускается в удобном вакуумном флаконе с дозатором объемом 15, 30 и 75 мл. Размер разовой дозы составляет 0,3 мл, поэтому большого флакона в среднем хватает на 200 применений. Срок годности препарата три года, условия хранения при температуре не выше +25 °С. Что касается салфетки «ЛИТА-ЦВЕТ-1», то она выпускается в индивидуальной упаковке из ламинированной бумаги, ее размер 10 x 15 см. Применять ее удобно в том случае, когда рана мокрая и выделяется большое количество экссудата. Салфетка быстро впитывает жид-



кость, обеззараживает рану и насыщает поврежденную поверхность полезными веществами, способствуя ее скорейшему заживлению.

Кто и как может заказать эти уникальные препараты?

Заказать наши препараты может каждый. Мы работаем как с физическими, так и с юридическими лицами. Среди наших постоянных компаний-партнеров выделяю сетевые аптеки «Неофарм», интернет-аптеки Piluli.ru, «eАптека» и «Фарм-экспресс», специализированные магазины «Стоп-Язва», Prolejni.ru, MyStoma. Мы также развиваем сотрудничество с клиниками пластической хирургии и ортопедии. Доставку осуществляем в любую точку мира с помощью транспортных компаний и «Почты России». Для частных лиц минимальный объем заказа начинается от одного флакона, а для компаний — от 23 шт. Отмечу, что за последние полгода обороты нашей компании выросли в два раза: мы регулярно проводим вебинары, где рассказываем об уникальных свойствах «Эксолин»[®] и продуктах, созданных на его основе.

Будут ли новые разработки?

У нас есть идея создать геморроидальные свечи на основе «Эксолин»[®], они будут способствовать быстрому заживлению и снятию воспаления. Далее мы работаем над совершенствованием ранозаживляющих салфеток «ЛИТА-ЦВЕТ-1», планируем увеличить их ассортимент. Сейчас идет также разработка препарата для пластической хирургии (контурная пластика), это будет новый подход в концепции восстановления кожных покровов. Наши первые испытания показывают, что состав, который у нас уже получился, позволит нам осуществлять регенерацию кожи примерно на 30–50%. В будущем мы хотим выйти с этим препаратом на мировой рынок. Подчеркну, что для нашей компании важно развиваться именно как российское производство, и мы стремимся, чтобы о разработках «ЛИТА-ЦВЕТ» знали как можно больше людей и в России, и за рубежом.

МАКМЕДИ

ПРОДУКТЫ ДЛЯ ОФТАЛЬМОЛОГИИ: КОМФОРТ ХИРУРГУ — ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПАЦИЕНТУ

«МакМеди» — микропредприятие, которое специализируется на производстве медицинских изделий для офтальмологии. Продукция компании используется при хирургических операциях для лечения близорукости, глаукомы, а также для восстановления роговицы глаза при повреждениях и заболеваниях. В 2019 г. организация отметила 15-летие со дня основания. Наш собеседник — учредитель и генеральный директор «МакМеди» Ирина Маклакова.



**Генеральный директор —
Ирина Маклакова.**

Родилась в г. Люберцы Московской области. Окончила химический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова. Кандидат химических наук. 20 лет работала в Научно-экспериментальном производстве МНТК «Микрохирургия глаза». Соавтор многочисленных российских и зарубежных патентов. В 2004 г. учредила и возглавила компанию «МакМеди». Вся трудовая деятельность Ирины Маклаковой посвящена созданию и производству продуктов медицинского назначения.

Ирина, почему, выбирая направление деятельности для своей компании, вы обратили внимание на такой узкий раздел медицины, как офтальмология?

До этого у меня был опыт работы над созданием сорбентов для очистки крови в рамках дипломной и диссертационной работ на химическом факультете МГУ им. М.В. Ломоносова, а затем почти 20-летний опыт разработок и внедрения в производство и клиническую практику медицинских изделий и лекарственных средств для офтальмологии на базе научно-экспериментального производства МНТК «Микрохирургия глаза», которым руководил великий российский офтальмолог Святослав Николаевич Федоров.

С большой теплотой и благодарностью вспоминаю годы, проведенные в стенах этого комплекса. Это были годы подъема и расцвета нашей отечественной офтальмохирургии. Святослав Николаевич буквально заряжал своих сотрудников неиссякаемой энергией и новаторскими идеями. Возникло желание экспериментировать, изобретать, добиваться лучших результатов в создании материалов и приспособлений для лечения офтальмологических заболеваний. Именно в тот период нами был создан и внедрен в клиническую практику ряд медицинских изделий и лекарственных средств, являющихся основными при выполнении большинства микрохирургических операций: это вископротектор «Визитон», гидрофильные интраокулярные линзы из сополимера коллагена, материалы для склеропластики, раствор для восстановления эндотелия «Глеомен», роговичные покрытия из коллагена, глазные капли «Баларпан» и многое другое. На тот момент это были новаторские разработки, а некоторые из них не имели аналогов в мире.

На сегодняшний день в России не так много отечественных предприятий, которые производят медицинские изделия для офтальмологии. Какие продукты были разработаны компанией «МакМеди», каковы принцип их действия, эффективность использования?

Мы являемся разработчиками и производителями медицинских изделий на основе биологических тканей сельскохозяйственных животных. Начинали с производства двух продуктов, которые применяют для хирургического лечения близорукости, а именно для выполнения склероукрепляющих операций. Один из них, материал для склеропластики «Склероплант», представляет собой имплантаты различной формы из перикарда сельскохозяйственных животных, а другой — материал для укрепления

Материал для укрепления склеры глаза «Коллаплант» из суспензии коллагена для стабилизации близорукости

склеры глаза «Коллаплант» — выполнен из суспензии коллагеновых частиц. Суть применения таких материалов состоит в укреплении собственной склеры глаза пациента (при имплантации) за счет образования единого биокомплекса «склера — имплантат». Как правило, в результате операции собственная склера глаза перестает растягиваться, глаз перестает увеличиваться в размере и наступает стабилизация близорукости. «Склероплант» выпускается в нескольких вариантах — во флаконах с раствором хранения, а также в полимерной упаковке без раствора, поэтому хирурги имеют возможность выбрать предпочтительную для себя форму при выполнении склеропластики. «Коллаплант» является инъекционной формой введения склероукрепляющего материала, поскольку выпускается в шприце и вводится в зону имплантации с помощью канюли. Это облегчает проведение операции и сокращает ее время. В основном склероукрепляющие материалы используют в детской офтальмохирургии.

Затем нами были разработаны микродренажи офтальмологические из структурно-стабилизированного



Материал для склеропластики «Склероплант» из перикарда с/х животных, варианты исполнения



Микродренажи офтальмологические из структурно-стабилизированного коллагена для антиглаукоматозных операций

коллагена различной геометрической формы для хирургического лечения глаукомы. В создании этого изделия необходимо отметить участие замечательного хирурга, офтальмолога, руководителя Центра офтальмологии ФГБУ ФНКЦ ФМБА России, заведующего кафедрой офтальмологии ФГБОУ ДПО ИПК ФМБА России, доктора медицинских наук, профессора Владимира Николаевича Трубилина. Его колоссальный опыт, помощь и поддержка позволили нам создать и внедрить в клиническую практику высокоэффективный продукт. Четыре формы дренажей (прямоугольник, трапеция, треугольник, стержень) из гидрофильного биодegradуемого коллагена позволяют формировать интра- и увеосклеральные пути оттока при различных технологиях непроникающей и проникающей глубокой склерэктомии, их имплантация обеспечивает дозированную фильтрацию внутриглазной жидкости, предотвращает послеоперационное рубцевание. Наши дренажи могут быть использованы не только при хирургии глаукомы, но и для профилактики повышения глазного давления при выполнении некоторых видов хирургического вмешательства в комплексном лечении глазных заболеваний.

Есть ли среди ваших изделий те, что можно считать уникальными?

Да, это продукт для заживления роговицы глаза «Апликолл». Он выпускается в двух вариантах — в виде пленочного покрытия на роговицу (кератопротектор) и в виде глазного геля. Кератопротектор представляет собой пленку полусферической формы. При наложении на роговицу коллаген постепенно растворяется, формируя гидрофильный слой, способствующий активации эпителиальных и стромальных клеток, участвующих в регенерации поврежденных участков. К недостаткам кератопротектора можно отнести то, что пациенту трудно использовать его самостоятельно, процедуру

наложения проводят врач или медицинская сестра. Поэтому нами были предприняты усилия для создания коллаген-содержащего продукта в виде геля.

Глазной гель «Апликолл» является уникальным продуктом, поскольку выполнен из стерильного коллагена. Коллаген — это основной структурообразующий высокомолекулярный белок мягкой соединительной ткани. Поэтому он широко применяется для регенеративных целей, в том числе с использованием клеточных технологий. Однако работать с коллагеном достаточно трудно, поскольку его растворы неустойчивы при стерилизации. Нам удалось усовершенствовать технологию получения высокоочищенного коллагена и создать на его основе глазной стерильный гель. Основная трудность заключалась в разработке технологии получения и стерилизации раствора коллагена, позволяющей получить конечный продукт в виде полужидкого геля обволакивающей консистенции. Такая консистенция способствует активации клеточных элементов роговицы в процессе регенерации, а также удобна в применении. На данный момент наш гель не имеет аналогов.

Какими принципами вы руководствуетесь, создавая идеи и концепции новых продуктов?

На российский рынок представлен ряд изделий, аналогичных некоторым нашим продуктам. Но следует отметить, что мы работаем только по собственным технологиям. При создании продукта стремимся добиться сочетания нескольких факторов: изделие должно быть адаптировано к современным хирургическим технологиям, удобным в применении, а также максимально безопасно и эффективно.

Поскольку мы работаем с материалами животного происхождения, важным аспектом является минимизация иммунного ответа организма пациента. Эта цель достигается с помощью высокой



Кератопротектор коллагеновый для заживления роговицы глаза

степени очистки и специального метода обработки исходного биоматериала.

Наша продукция используется во многих лечебных офтальмологических организациях России, как государственных, так и частных.

Вы работаете с коллагеном, который широко применяется не только в офтальмологии. Есть ли среди ваших разработок продукция на основе коллагена для других областей медицины?

Действительно, не могу не сказать о том, что стерильная форма коллагена в виде геля имеет широкий потенциал применения: при повреждениях кожных покровов различной этиологии, при восстановлении кожи после проведения косметологических процедур, при лечении слизистых оболочек. Однако, в соответствии с современными нормативно-правовыми регламентирующими документами, внедрение стерильного коллагенового геля в широкую клиническую практику требует проведения дополнительных доклинических и клинических исследований, а также расширения производства.

На сегодняшний день в нашем портфеле несколько разработок продукции на основе коллагена для косметологии, аллергологии, стоматологии и других областей медицины. Указанные продукты находятся на заключительной стадии разработки, но требуют корректировки состава и технологии изготовления под потребности и условия конкретного производства.

«МакМеди» небольшая организация, а задумок у нас много. Поэтому мы заинтересованы в партнерстве с целью масштабирования продукции широкого применения, а также внедрения в производство наших новых разработок.

У каждого продукта любого производителя есть свои особенности. Мы стремимся к тому, чтобы наши изделия соответствовали современным требованиям, обеспечивали комфорт хирургу и эффективность пациенту для поддержания высокого качества жизни людей.



Гель коллагеновый «Апликолл» для восстановления эпителия и стромы роговицы глаза

МЕДИЦИНСКИЙ ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР — СПЕЦИАЛЬНЫЙ (МДЦ-С)

ЗАДАЧА НОМЕР ОДИН — СБЕРЕЧЬ ЗДОРОВЬЕ КОНТИНГЕНТА «РОССИЯНЕ — МИГРАНТЫ». ПРОБЛЕМА ОБЩЕГОСУДАРСТВЕННОГО МАСШТАБА

Проблема регулирования потока мигрантов по-прежнему остается актуальной для жителей России. Ежегодно в нашу страну на заработки приезжают миллионы граждан из бывших союзных республик. И только 10–15% из них при постановке на учет по ВМЖ проходят эпидобследование на ВИЧ, туберкулез, сифилис. Эта ситуация ставит под угрозу здоровье всего населения России.

К решению данного вопроса «МДЦ-С» был привлечен главным санитарным врачом Москвы Филатовым Н.Н. в 1998 г. Впервые публикация об эпидопасности многомиллионного потока мигрантов и усилиях, предпринятых «МДЦ-С» для ее снижения, появилась в нашем журнале в 2012 г. Решение проблемы было представлено в виде проекта с описанием концепции работы федеральной автоматизированной информационной системы медицинского обеспечения мигрантов. С 2014 по 2019 гг редакция продолжала публиковать материалы на эту тему.

О том, что удалось сделать в этом направлении за последний год, мы беседуем с консультантом «МДЦ-С» Всеволодом Храмцовым.



Руководитель, консультант «МДЦ-С», заслуженный рационализатор России — Всеволод Храмцов.

Родился в 1937 г. в семье врача, окончил ВМА им. Кирова, служил на боевых кораблях ВМФ, руководил лабораторией медицинской кибернетики 1-го НИИ Минобороны, с 1992 г. руководит «МДЦ-С».

Всеволод, какие статистические данные по эпидпроблеме вы можете привести?

В 2007–2014 гг Роспотребнадзор провел организационно сложные обследования мигрантов, въезжающих в Россию на ВМЖ, и определил количественный уровень эпидопасности потока мигрантов в 15 млн. На 1 млн обследованных было выявлено 3–5 тыс. больных СЗЗ. При этом из 15 млн мигрантов было обследовано 1,5–2 млн — всего 15%. Без обследования оставались 12–13 млн человек, а с ними все 20 лет «в жизнь с россиянами» въезжали более 50 тыс. больных различными СЗЗ: их родственники, гости и др.

Какие действия предпринял «МДЦ-С» для снижения опасности этой ситуации?

В 1998 г. мы разработали проект «Здоровье трудовых мигрантов — здоровье россиян», в котором имелось обоснование проблемы и концепция ее решения в виде федеральной системы медобеспечения мигрантов. Проект был рассмотрен в Агентстве стратегических инициатив, поддержан Министерством иностранных дел, Федеральной миграционной службой, Минэкономразвития, Министерством здравоохранения (МЗ РФ), Роспотребнадзором (РПН РФ). Тогда реализация проекта была задержана по экономическим соображениям.

Что было сделано вами для привлечения внимания к тяжести эпидпроблемы?

На наш взгляд, основным условием формирования защиты россиян является осознание Минздравом и Роспотребнадзором тяжести последствий въезда потока больных мигрантов. Добиться этого не удавалось — ни в результате обращений «МДЦ-С», ни в результате обращений руководителей из Комитета безопасности Госдумы (Яровой И.А., 2015 г.), из Аппарата Правительства РФ (Голодец О.Ю., 2015–2017 гг; Голиковой Т.А. 2018–2020 гг.). Время шло, люди уходили... Тогда 8.11.2019 г. мы направили обращение по эпидпроблеме Президенту РФ. На запрос тяжести эпидпроблемы потока мигрантов его команде Минздрав дал стандартный ответ, как и другим руководителям. На наши повторяющиеся за-

просы эпидэкспертные группы отказали нам в переписке.

Что помешало получить объективную оценку тяжести эпидпроблемы?

В ответах эпидэкспертов РПН РФ (Брагина И.А., Кириченко М.А.) и Минздрава (Гусевой О.И., Полунина С.В., Василевской А.И.) на запросы вышестоящего руководства в качестве доводов об успешности системы обследования мигрантов приводились цифры, согласно которым миллионы въезжающих были обследованы и десятки тысяч больных выявлены. Однако, как уже говорилось выше, эти обследования затрагивают лишь 15% всего миграционного потока. Умалчивается о тех 12–13 млн, которые были оставлены без обследования, а с ними более 50 тыс. мигрантов въехали в РФ с прогнозируемыми СЗЗ. Демонстрируя такое обманное спокойствие восприятия эпидпроблемы, эпидэксперты РПН РФ и МЗ РФ становились «могильщиками» важности ее решения.

По вашей информации, Роспотребнадзор с 2007 г. проводит системные обследования потока мигрантов. Что из результатов их работы позволяет лучше оценить тяжесть эпидпроблемы?

РПН РФ, зная уровень зараженности мигрантов, привлекая к обследованию 2 тыс. ЛПУ в 83-х регионах страны, необъяснимо останавливается на обследовании всего 1–1,5 млн мигрантов. Такой результат объясняется отсутствием у МВД механизма контроля за постановкой на ВМЖ трудового мигранта только после эпидобследования

(при наличии документа). Результаты такого «урезанного» обследования в период 2007–2016 гг представлены в письмах РПН РФ от 27.02.2014 г. и 02.06.2016 г. Зрительно лучше всего эта ситуация видна в «Аналитической таблице», сформированной «МДЦ-С» по статистике РПН РФ.

Что, по вашему мнению, мешает поиску решения эпидпроблемы?

Скорее всего, многолетний самообман эпидэкспертных структур РПН РФ и МЗ РФ об успешности обследования мигрантов и благополучии эпидситуации. Лучший его пример — ответ из МЗ РФ на запрос от команды Президента по обращению «МДЦ-С» от 8.11.2019 г. В нем сказано, что за период 2007–2018 гг было обследовано 19,19 млн мигрантов и выявлено 96 тыс. больных СЗЗ — громадные цифры! Реально ситуация хуже — за 12 лет по России «проехало» с постановкой на ВМЖ более 150 млн мигрантов, а среди них — более 200 тыс. больных СЗЗ. Для эпидзащиты россиян нужно обследовать весь поток.

Другой пример «успешности» организации обследования мигрантов — открытие в январе 2015 г. Многофункционального миграционного центра в Сахарово с пропускной способностью 8 тыс. обследуемых в день — фантастика! Реально ММЦ в первый год обследовал 395 тыс. мигрантов, в последующие годы — 400–600 тыс. человек, при этом

в Москву с постановкой на ВМЖ въезжало до 3 млн мигрантов.

Получается, за 10 лет «МДЦ-С» так и не получил официальных оценок тяжести эпиддавления потока мигрантов на здоровье россиян. Как будете действовать дальше?

Для того чтобы решение проблемы наконец-то сдвинулось с мертвой точки, нужна оценка уровня ее опасности, получить которую нам до сих пор не удавалось. В итоге нам пришлось 8.11.2019 г. обратиться к Президенту с просьбой поручить провести межведомственное обсуждение эпидпроблемы с МВД, Минэкономразвития, Минтруда, МЗ РФ, РПН РФ для получения официального мнения о ее тяжести и неизбежности ее решения в целях народосбережения.

Какие первоочередные вопросы необходимо обсудить для подготовки к решению проблемы?

В результате обсуждения должна быть сформирована рабочая группа, которая будет доводить поручения, полученные при обсуждении ведомствами, до исполнителей.

Пожалуй, самым важным, обоснованным поручением будет необходимость привлечения МВД для отработки механизма управления мигрантами в период их адаптации, начиная, во-первых, с внедрения электронной трудовой книжки для контроля за взаимоотноше-

ниями с работодателем, регистрацией обратившихся по ВМЖ, что обеспечит стопроцентное обследование мигрантов, во-вторых, с формирования справочной системы для помощи мигрантам в поиске мест проживания, работы, медобследования и др. Такая функция МВД — это доброжелательное отношение к мигрантам и обеспечение сохранения здоровья и жизни тысяч россиян.

Какие структуры, на ваш взгляд, нужно привлечь для оживления работы по эпидпроблеме мигрантов?

Толчком для начала работ по эпидпроблеме — межведомственного ее обсуждения в госструктурах — может стать обсуждение этой ситуации в общественных структурах, которые ранее «МДЦ-С» проинформировал о данной проблеме с просьбами обратить на нее внимание: в Общественной палате (Бокерия Л.А., Рошаль Л.М.), Совете Федерации (Рязанский В.В., Каграманян И.Н., Святенко И.Ю.), Госдуме (Морозов Д.А., Пискарев В.И., Выборный А.Б.).

Что бы вы хотели увидеть сегодня реализованным по эпидпроблеме?

Хотелось бы, чтобы МЗ и РПН РФ признали важность эпидконтроля общего трудового населения с мигрантами и с учетом коронавируса внедрили систему эпиддиспансеризации с комплексом эпид-экспресс-диагностики СЗЗ и Covid-19.



МЕДИЦИНСКИЙ ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР — СПЕЦИАЛЬНЫЙ

ЗДОРОВЬЕ ПЕРСОНАЛА — ВАЖНЕЙШИЙ РЕСУРС ЛЮБОЙ КОМПАНИИ

«Медицинский диагностический центр — Специальный» был создан бывшими военными врачами 32 Центрального военно-морского клинического госпиталя в 1992 г. Сегодня в нем работают около 50 врачей различной специализации: хирурги, офтальмологи, отоларингологи, терапевты, гинеколог, психиатр, психиатр-нарколог, врач УЗИ; многие из них имеют первую и высшую категории. Основная направленность работы центра — диспансеризация персонала предприятий Москвы и Московской области. Наш собеседник — директор «МДЦ-С» Вячеслав Храмов.



Директор — Вячеслав Храмов

Вячеслав, с вашим медцентром на постоянной основе сотрудничают множество компаний. Какие задачи они могут решить, обратившись к вам?

Мы оказываем услуги первичного и периодического медосмотра, проводим обследования сотрудников, занятых на работах с вредными условиями труда, предрейсовые медосмотры водителей, диспансеризацию, психиатрическое освидетельствование, оформляем медицинские книжки и различные медицинские справки, оказываем экстренную медицинскую помощь, вакцинацию, проводим тестирование на Covid-19 и др. Работаем как с гражданами России, так и с иностранцами.

Мы оказываем услуги в «МДЦ-С» на ул. Малая Семеновская, а также проводим медосмотры сотрудников непосредственно на территории предприятий. В штате медцентра — 4 выездные бригады, в их состав входят все необходимые специалисты, имеется и собственный автопарк, включающий 1 рентгенографическую и 5 передвижных флюорографических установок последнего поколения.

«МДЦ-С» сотрудничает с Центром гигиены и эпидемиологии г. Москвы, Национальным агентством клинической фар-

макологии и фармации, Федеральным медицинским биофизическим центром им. А. И. Бурназяна, Клиникой новых медицинских технологий «Архимед».

Есть ли у вас в планах развитие медицинских услуг на основании опыта медцентра?

Мы разработали программу «Управление здоровьем персонала». Дело в том, что, по официальным данным, на средних и крупных предприятиях прямые издержки по нетрудоспособности на одного человека составляют в среднем 38 500 руб. при статистических 20 днях отсутствия на рабочем месте по болезни в год. Около 115 тыс. руб. приходится на косвенные издержки. Итого на каждые 100 сотрудников убытки по нетрудоспособности персонала составляют около 4 млн руб. ежегодно. Участие в этой программе позволит предприятиям сократить медицинские расходы, уменьшить текучесть кадров, увеличить производительность труда на 3–5%, снизить заболеваемость сотрудников в среднем в 2 раза, уменьшить среднее количество дней нетрудоспособности.

Над какими еще проектами работает «МДЦ-С»?

Медцентр возглавил проект разработки и изготовления медицинского диагностического прибора «Интест», предназначенного для экспресс-диагностики организма человека для получения сведений о наличии или отсутствии различных инфекций. Он позволяет проводить диагностику в короткое время (1 анализ — 1 минута), без забора биологического материала, без нарушения кожного покрова, без введения устройств и датчиков в организм человека, без использования реактивов и тест-систем, вне лабораторных условий. Прибор может использоваться в частных и государственных лабораториях, ЛПУ, поликлиниках, медицинских кабинетах в сель-

ской местности, в пунктах служб крови, диспансерах и т. д.

В чем специфика оказания услуг по программе «Управление здоровьем персонала»?

Программой предусмотрен персонализированный подход к обследованию здоровья сотрудников, членов их семей, ветеранов предприятий. Заводится электронная медицинская карта пациента, дублированная в паспорте здоровья. По каждому случаю заболевания проводится подробное обследование, а по его итогам выдается «Второе медицинское мнение». Консилиум врачей принимает решение о необходимом лечении, профилактике, реабилитации или отдыхе. В процессе лечения пациент обеспечивается необходимым питанием, назначаемым лечащим врачом и диетврачом. Закрепленный за пациентом врач осуществляет контроль за исполнением назначений и рекомендаций.

Для решения комплекса лечебных и управленческих задач, стоящих перед медцентром и его будущими партнерами в программе «Управление здоровьем персонала», мы разработали медицинскую информационную систему «МДЦ-С». Это полнофункциональный, масштабируемый и открытый продукт — рабочий инструмент нашего Call-центра, руководителя, врача и всех специалистов «МДЦ-С», а также сотрудничающих с ним медицинских организаций.

Отмечу, что программу «Управление здоровьем персонала» мы реализуем в партнерстве с более чем 50 лечебными учреждениями, реабилитационными центрами и санаториями. Кроме того, в лечебном процессе программы будет использоваться продукция компании «Правильный рацион» — дочернего предприятия «МДЦ-С», занимающегося разработкой специальных рационов сбалансированного питания для всех групп населения.

ПРАВИЛЬНЫЙ РАЦИОН

GENERAL FOOD®: ЗНАК КАЧЕСТВА В СФЕРЕ ЗДОРОВОГО ПИТАНИЯ

Своим рождением компания «Правильный рацион» (торговая марка GENERAL FOOD) обязана «Медицинскому диагностическому центру — Специальный». Решая задачи сохранения здоровья спортсменов, «МДЦ-С» столкнулся с важностью их правильного питания. Кроме того, на многих обследуемых предприятиях выявилась проблема с полноценным питанием сотрудников, в том числе занятых на работе в особо вредных условиях труда. Это стало поводом для работы медиков в направлении организации разработки и производства здорового питания. Так появилась GENERAL FOOD с фабрикой-кухней. Среди компаний на рынке готового питания в Москве в то время выделялось 25 фабрик-кухонь, производивших готовое питание для спортсменов. Врачи «МДЦ-С» в первую очередь выяснили, на что жалуются клиенты этих 25 фирм. И разработали проект, лишенных распространенных недостатков. О том, что из этого получилось, — в интервью с генеральным директором фабрики-кухни Дмитрием Толстовым.

Дмитрий, какую продукцию выпускает компания?

Мы специализируемся на производстве рационов сбалансированного питания. Используем только качественные и натуральные продукты — без ГМО, сои, искусственных консервантов, усилителей вкуса, масла и жиров. Тщательно выбираем поставщиков продукции, осуществляем постоянный входной контроль ее качества. Производительность — 9000 блюд в сутки, отработано более 400 разнообразных блюд. Продукция упаковывается в герметичные ланч-боксы, запаиваемые пленкой в среде инертных газов, что позволяет увеличить срок хранения без применения консервантов. Блюда от GENERAL FOOD® необходимо только разогреть. Широкий выбор блюд, специальные программы, удобство сервиса, низкие цены для такой удивительно вкусной продукции не оставят равнодушными потребителей.

Чем ваше производство отличается от подобных?

Мы имеем возможность выпускать строго индивидуальные рационы по рекомендациям диетолога. При заказе на сайте компании посетитель может конструировать свой рацион без изменения состава КБЖУ и стоимости. Это очень удобно, если у человека имеются вкусовые предпочтения или аллергические реакции на определенные виды продукции.

Применяете ли вы новшества в производстве?

Наши повара готовят блюда с учетом традиций различных национальных кухонь. Используют современные технологии. К примеру, новейшая технология низкотемпературного приготовления, так называемая су-вид, имеющаяся не в каждом ресторане, придает продуктам нежный и незабываемый вкус. А наш метод пастеризации готовой продукции,

увеличивающий срок ее хранения, не имеет аналогов в России и используется только у нас.

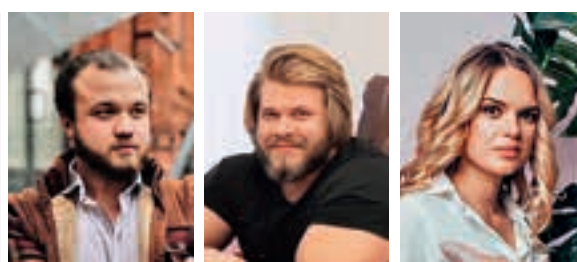
Имеют ли гарантии качества ваши потребители?

Качество питания подтверждено экспертными заключениями ФМБА России. Некоторые рецепты использованы по рекомендации ФГБУН «ФИЦ питания и биотехнологий». Мы взаимодействуем с центром по вопросам производственного и микробиологического контроля, органолептических исследований, сертификации качества, экологии, сроков хранения, разработки состава рационов по заказам потребителей. Кроме того, от Евразийского экономического союза получены декларации безопасности на выпускаемую кулинарную продукцию. На нашем предприятии работает служба контроля качества, внедрена система ХАССП.

Для кого предназначена ваша продукция?

Мы разработали программы питания и выпускаем блюда и рационы для спортсменов различных видов спорта, в том числе спорта высших достижений, для питания сотрудников организаций, диетическое питание для ЛПУ, питание для санаториев, профилакториев, реабилитационных центров, для вегетарианцев и лиц, соблюдающих православные посты и трапезы, для предприятий с особо вредными условиями труда, для похудения, киберспортсменов, пожилых и старых людей.

Как вы сотрудничаете с медицинским диагностическим центром?



Генеральный директор — Дмитрий Толстов

Учредитель — Леонид Храмцов

Учредитель — Светлана Храмцова

Значительная часть нашей продукции предназначена для сотрудников предприятий и организаций. «МДЦ-С» выявляет людей с заболеваниями, и лечащие врачи с диетологом назначают режим питания и определяют диету. Предприятие имеет возможность оплачивать в счет расходов на производство не только лечение сотрудников, но и применяемые лекарственные препараты и лечебное питание. Такой тандем сотрудничества медицинской диагностической организации и пищевого производства существует только у нас.

Планируете ли вы увеличение мощности производства?

С увеличением потребности мы готовы увеличить производительность фабрики-кухни, а также открыть филиалы в регионах. Кроме того, нами разработана программа географического расширения проекта «Правильное питание», предусматривающая открытие франчайзинговых предприятий общественного питания под брендом GENERAL FOOD®. Франчайзи строит собственный прибыльный бизнес по производству блюд и рационов готового питания с легитимным использованием всех инструментов и наработок владельца франшизы, становясь полноправным носителем бренда в своем городе или регионе.

МЕДОДС



MEDODS — ВЫБОР ЧАСТНОЙ МЕДИЦИНЫ

Оказание качественной медицинской помощи — главная задача любого лечебно-профилактического учреждения. Но платным клиникам необходимо получать финансовую прибыль. Поэтому организации из коммерческого сектора в здравоохранении нуждаются в эффективных способах управления. Одним из них является медицинская информационная система Medods для частных медицинских и стоматологических клиник, разработанная компанией Эмиля Гайнанова «Медодс».

Эмиль, с чего началась история проекта Medods?

Она началась с того, что однажды я сделал рентген легких в частной клинике и после процедуры попросил прислать результаты на мой электронный адрес. В регистратуре же сказали, что за такими документами надо приходиться лично. Спустя пару дней пришлось ехать с температурой на другой конец города, чтобы получить эту бумагу. Тогда и возникла мысль создать сервис, который позволил бы медицинским учреждениям и пациентам удобно друг с другом взаимодействовать. Случилось это в 2013 г. На тот момент у меня была фирма по обслуживанию компьютерной техники. Но мы сосредоточились на программе для автоматизации работы медучреждений и в 2015 г. предложили готовый продукт — МИС Medods.

Что представляет собой эта система?

Medods — программный продукт, дающий возможность эффективно управлять медицинским учреждением, автоматизирующий работу клиники и улучшающий взаимодействие с пациентами. Программа обладает широким функциональным спектром, включая в себя такие модули, как «Онлайн-запись», «Электронные медицинские карты», «СМС», «Телефония», «Лаборатории». Кроме того, система позволяет фильтровать по множеству критериев клиентскую базу, получать отзывы пациентов, выставлять счета, принимать оплату, формировать документы, работать с ДМС, взаимодействовать с филиалами и складами, делать расчеты с организациями, а также решать немало других задач.

Какую конкретную пользу клиникам приносит применение вашей программы?

Оно помогает медицинской организации экономить ресурсы и увеличивать прибыль.

Благодаря использованию программы Medods деятельность клиники стано-

вится полностью прозрачной для руководителя. Перед ним открываются все сильные и слабые стороны организации. Ему доступны несколько десятков отчетов, позволяющих контролировать финансы, продажи, маркетинговую и рекламную деятельность.

СМС-рассылка увеличивает число повторных визитов на 30%.

Система облегчает работу администраторам, упрощая, например, запись на прием и обеспечивая возможность быстрого поиска информации о пациенте.

Немаловажно и то, что вся клиентская база находится не где-то там на бумажках, не в разрозненном виде в файлах Excel, а собрана и хранится в одном месте. Это, помимо прочего, позволяет иметь под рукой договоры и записи телефонных разговоров на случай предъявления пациентом юридических претензий.

Есть ли у вашей МИС преимущества перед системами конкурентов?

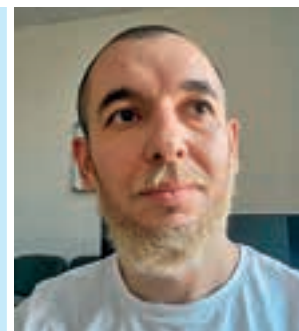
Основное преимущество МИС Medods заключается в том, что это очень легкий в освоении и использовании продукт с интуитивно понятным интерфейсом, простым, быстрым и дешевым процессом внедрения. Кроме того, наша система имеет цену, доступную частной медицине.

Как происходит установка программы Medods?

Работа по внедрению системы ведется удаленно. Если клиент выбирает коробочный вариант программы, наш специалист подключается через интернет к серверу клиники и производит установку и настройку. В случае с облачной версией заказчик просто получает логин, пароль и адрес доступа.

Чем коробочная версия отличается от облачной?

Приобретая коробочную версию, покупатель совершает разовый платеж и получает бессрочное право на использование программного продукта. Работать с облачной версией клиент мо-



Основатель компании —
Эмиль Гайнанов

жет, пока вносит ежеквартальную абонентскую плату.

Может ли клиент приобрести МИС Medods только с нужным ему функционалом?

Существует базовая версия, позволяющая автоматизировать основные процессы работы клиники. Есть дополнительный функционал, такой как, например, онлайн-запись на прием, интеграция с телефонией, кассовым оборудованием и лабораториями. И если клиент хочет иметь программу с расширенными возможностями, он может отдельно приобрести нужные ему модули.

Какое количество клиник пользуется вашей программой?

МИС Medods пользуются около 700 клиник. Большинство из них находятся в России. Есть несколько медучреждений на Украине, в Белоруссии, Казахстане и Узбекистане.

Как планируете развивать систему?

Наша команда постоянно занимается расширением возможностей МИС Medods и время от времени внедряет новый функционал. Сейчас мы работаем над модулем телемедицины, интеграцией программы с лабораторной службой «Хеликс», возможностью проводить оплату онлайн и другими задачами, вытекающими из запросов наших клиентов.

NVR CONSULT GROUP



ОФОРМЛЕНИЕ РЕГИСТРАЦИОННОГО УДОСТОВЕРЕНИЯ БЕЗ ТРУДНОСТЕЙ И ПЕРЕПЛАТ

Медицинская продукция стремительно завоевывает российский рынок, причин тому много, но без квалифицированной помощи консалтинговых компаний это не было бы так быстро. Благодаря своей слаженной работе они значительно упрощают производителям и дистрибьюторам процесс получения удостоверений и тем самым ускоряют законный вывод товара на рынок продаж. О том, как получить регистрационное удостоверение на произведенный продукт, рассказала нашему изданию коммерческий директор NVR Consult Group Анастасия Нижниковская.

Анастасия, чем занимается ваша компания? Какие услуги вы оказываете?

Мы помогаем производителям и дистрибьюторам получить регистрационное удостоверение для выхода их товара на российский рынок. Как показывает практика, большинство производителей медицинских изделий не имеют специальных навыков, которые позволили бы им самостоятельно разобраться во всех нюансах регистрации. Потому как при оформлении РУ нужны не только юридические и технические знания, но и практический опыт, знание процесса оформления, который настолько многогранен, что потребуются годы для его изучения. Без консалтинговых услуг получить разрешение Росздравнадзора сегодня крайне сложно.

Может ли к вам обратиться предприниматель, который только что открыл свое дело?

К нам обращаются за помощью и крупные корпорации, и средний, и малый бизнес, различий здесь нет. Мы занимаемся регистрацией медицинских изделий под ключ — от этапа разработки технической документации до момента получения регистрационного удостоверения. Если предприниматель не может самостоятельно собрать необходимый перечень документов, то мы берем эту функцию на себя. За компанией-заказчиком закрепляется наш эксперт-консультант, который ведет проект от начала и до конца: готовит техническую и эксплуатационную документацию, помогает улучшить качество и соответствие товара заданному регламенту, указывает на погрешности, отслеживает процесс испытаний и формирует регистрационное досье.

Сколько времени занимает процедура регистрации?

Регистрация медицинских изделий — это процесс творческий и тру-

доемкий, который включает в себя несколько этапов. Сначала происходит сбор и анализ документов, определяется вид изделия, составляется план регистрации, проводятся технологические, токсикологические и клинические испытания. Вся процедура в зависимости от потенциального класса риска изделия занимает пять — шесть месяцев. Однако в марте 2020 г. вышло постановление Правительства РФ № 299, которое позволило сократить срок получения регистрационного удостоверения для изделий с низким классом потенциального риска до 20 рабочих дней.

Из чего складывается общая сумма, которую необходимо потратить на получение удостоверения?

Наши расценки — одни из самых низких на рынке консалтинговых услуг, мы не гонимся за большими гонорарами, а получаем удовольствие от нашей работы и от работы с клиентами. Сейчас практически нет компаний, которые принимают значительную часть оплаты после получения регистрационного удостоверения. Наша команда может себе это позволить, так как мы уверены в положительном результате оформления документов. Мы работаем честно и прозрачно, заранее обговариваем сумму наших услуг, озвучиваем стоимость пошлины, оплату расходов (переводы, заверения и т.п.) и, конечно, стоимость проведения испытаний, не ограничивая заказчика выбором аккредитованной лаборатории, с которой он может определиться сам, исходя из цены и сроков проведения работ.

С кем легче работать: с отечественными или зарубежными производителями?

Мы помогаем получить разрешения и на отечественный, и на европейский, и на китайский продукт. Различий здесь нет. Среди наших постоянных заказчиков — компании из Германии, Польши, Канады. Процесс сотрудничества по-



Коммерческий директор — Анастасия Нижниковская.

Родилась в 1984 г. в Ульяновске. Окончила Московский педагогический государственный университет с красным дипломом по специальности «юриспруденция». Замужем, воспитывает дочь и сына. Опыт в регистрации медицинских изделий 8 лет. Кредо: «Идти вперед, не опускать руки и достигать целей, которые ставишь».

степенно налаживается и со странами Азии. Отмечу, что маски из Китая, так же, как и российские, сейчас получают регистрацию по упрощенной схеме.

Как оцениваете современный рынок консалтинговых услуг?

Рынок консалтинговых услуг в России только набирает обороты. Он пока не так развит, как в Европе и США, но спрос есть. Следующий год станет для нас временем перемен, потому что в 2022 г. будет введена новая система сертификации ЕАЭС. Мы готовимся к этому событию заранее и будем рады помочь нашим партнерам зарегистрировать их изделия по новым стандартам.

МЕДРУС

MEDRUS

ЭКСПРЕСС-ТЕСТЫ НА АНТИТЕЛА К КОРОНАВИРУСУ

Крупный поставщик медицинского оборудования и расходных материалов ООО «Медрус» один из первых завез на российский рынок экспресс-тесты на антитела IGG/IGM к Covid-19 производства Lepu Medical. Сегодня тест — это простой и быстрый способ определить, болен человек коронавирусом в настоящий момент или уже переболел. Генеральный директор компании ООО «Медрус» Юрий Ельчанинов рассказывает о преимуществах и важности экспресс-тестирования в наше непростое время.



Генеральный директор — Юрий Ельчанинов.

Родился в Москве 15 мая 1987 г. Врач-хирург. Окончил Рязанский государственный медицинский университет им. академика И.П. Павлова по специальности «хирургия» и Институт государственного и муниципального управления по специальности «государственное и муниципальное управление». Много лет проработал в компании Johnson & Johnson. Занялся собственным бизнесом. В 2015 г. основал компанию ООО «ПРОМЕДТЕХ», позднее произошло разделение направлений и реорганизация бизнеса. ООО «Медрус» основал в 2018 г. Женат, двое детей. Хобби: футбол, покер, рыбалка, охота.

Юрий, расскажите, пожалуйста, чем занимается ваша компания.

Компания «Медрус» занимается комплексными поставками медицинского оборудования и расходных материалов, а также полным сопровождением государственных и частных медучреждений, включая консультирование, поиск решений, которые необходимы руководителям для реализации их задач.

Ежегодный оборот компании составляет 120–130 млн руб.

Также мы являемся официальным дилером корпорации Lepu Medical, крупнейшего производителя высокотехноло-

гичных медицинских устройств и расходных материалов, таких как коронарные стенты, катетеры, баллоны, протезы, используемые в кардио- и сердечно-сосудистой хирургии для интервенционных и открытых вмешательств, импланты и протезы для ортопедии, инструменты, швивающие аппараты для открытой и эндоскопической хирургии. Производство целиком охватывает фармацевтическое и диагностическое направление.

Корпорация Lepu Medical одна из первых разработала методологию экспресс-тестирования. С началом распространения коронавирусной инфекции в г. Ухань в 2019 г. компания запустила ряд исследований, протестировала на пациентах и вывела на рынок экспресс-тесты для определения наличия антител к коронавирусу. Тест-система обнаруживает в организме не сам возбудитель SARS-CoV-2 (как ПЦР-анализ, предлагаемый клиниками), а антитела к нему, которые вырабатывает иммунная система в ответ на контакт с вирусом.

Партнеры предложили нам продвигать их новый продукт на российском рынке. В апреле 2020 г. мы стали одними из первых, кто завез экспресс-тесты в Россию. Сначала в ряд медицинских учреждений отправилась пробная партия, и только получив положительные отзывы о высокой точности тестов, мы решили их активно распространять. На сегодняшний день продано более 25 тыс. тестов.

Как происходит экспресс-тестирование?

Капля крови, взятая из пальца, помещается на специальный планшет в окошко А, в окошко В добавляется буфер со связанными белками коронавируса. Результат этой реакции отобразится на палетке через 15 минут. Самое сложное во всем процессе тестирования — это, пожалуй, продезинфицировать и уколоть палец. Мы стали дооснащать экспресс-тесты всем необходимым, чтобы провести исследование самостоятельно дома или в офисе. При этом сделали удобную круглосуточную линию под-

держки, которая консультирует клиентов по всем вопросам абсолютно бесплатно.

Для меня интерес и важность продукта заключается в том, что это инструмент, который позволяет руководителям компаний в максимально короткие сроки в любых условиях выяснить, переболел сотрудник коронавирусом или болеет в настоящий момент.

Какова точность результатов?

Если вы болеете, то тест с вероятностью 98,9% это подтвердит, а если не болеете, то тест с вероятностью 97,6% покажет, что вы не болеете. Небольшое отклонение все-таки есть, но оно незначительно. Если есть сомнения, то можно переделать тест через некоторое время.



Кто стал вашим первым клиентом и как происходит распространение экспресс-тестов в России сейчас?

В мае весь объем продукции поступал в крупнейшие государственные и частные медицинские организации. С выходом постановления правительства Москвы, которое обязало работодателей применять карантинные меры для предупреждения распространения коронавирусной инфекции на производствах, мы расширили фокус. Справедливо дать возможность людям проводить тестирование вне специализированных учреждений.

Хороший пример — тесты на беременность. Мало кто вспомнит, что были времена, когда единственным способом определить наличие беременности был поход к врачу. Мир стремительно меняется, то, что раньше нам казалось невоз-

можным, сегодня — обыденность. Тесты на беременность продаются в каждой аптеке и даже супермаркетах.

Наша цель — обеспечить такую же доступность экспресс-тестов на антитела к коронавирусу и дать человеку самостоятельно выбрать, что делать с результатом. Хочу оговориться, что мы, как врачи, безусловно, в случае появления первых симптомов и подтверждения заболевания рекомендуем сразу же обратиться в больницу.

В случае обнаружения зараженных коронавирусом сотрудников руководителю компании обязан сообщить в Росздравнадзор, а предприятие или офис закрыть на карантин. Мы призываем всех действовать в рамках законодательства. Однако наблюдаем явный запрос от руководителей в обеспечении компаний нашими тест-системами. Ведь наличие тестов дает право выбора: самоизолироваться, обратиться к врачу или предпринять другие действия.

Систематическое тестирование сотрудников на коронавирус становится популярным в среде малого и среднего бизнеса. Оно позволяет выявить переболевших и переносящих заболевание в данный момент. Понимая диагноз своих подчиненных, руководитель может корректировать рабочие процессы: кого-то перевести на удаленку, какой-то отдел закрыть на карантин и, что самое главное, предотвратить распространение вируса.

Симптоматика коронавируса меняется, вирус мутирует, в целом становится меньше осложнений. Сейчас в сезон простудных заболеваний Covid-19 особенно легко спутать с гриппом. Я как директор компании, увидев, что сотрудник пришел с насморком и температурой, сразу отпускаю его домой. Но при этом мне нужно понимать, какую опасность несет его визит для коллектива. Важно различать простуду, грипп и коронавирус. Для этого есть простой инструмент — экспресс-тест. И он должен быть доступен каждому.

Наши ключевые клиенты сегодня — это осознанные граждане, в том числе руководители малого и среднего бизнеса, которые хотят владеть ситуацией и информацией о своем здоровье и здоровье своих сотрудников.

Аналоги таких тестов есть на рынке?

Аналогов появляется все больше и больше. Но важно различать оригинальный продукт и реплику. За первым стоит крупная компания, которая занималась разработкой, исследованиями,

выводом на рынок, она постоянно дорабатывает и улучшает продукт. Такой производитель гарантирует высокое качество, стерильность, соблюдение всех технических и лабораторных условий, наличие необходимых сертификатов и регистрационных документов. И самое главное — высокий результат тестирования. А за вторым — зачастую некачественное копирование оригинала, а то и вовсе подпольное производство. К сожалению, нередкий случай, когда на волне пандемии продавцы, не имеющие отношения к медицинским товарам, а, например, занимающиеся гироскутерами и спиннерами, в погоне за легкой прибылью начали реализовывать экспресс-тесты.

Экспресс-тест — это медицинское изделие. К его перевозке, хранению и стерильности предъявляются обязательные регламентируемые требования. Изначально экспресс-тесты поставлялись крупными партиями и не были рассчитаны для продажи в частные руки. В одной упаковке было 20, 30, 45 экспресс-тестов и один стерильный флакон с белками коронавируса на упаковку. Мы долгое время вели переговоры с производителем, просили поставлять упаковки минимального объема. Однако получали отказ, так как буфер разливается в стерильных условиях на заводе и несет определенную токсикологическую нагрузку при транспортировке, имеет специальный сертификат. Более мелкая фасовка буфера окажется невыгодной. Ведь каждый тест необходимо сопрово-



ждать сертификатом, что повышает себестоимость продукта. На сегодняшний день минимальная партия, о которой удалось договориться, — пять тестов в одной упаковке.

К сожалению, я часто встречаю недобросовестных продавцов, которые расформируют упаковки из 20 штук. Тесты помещают в одноразовые крафт-пакеты, вручную разливают стерильный раствор по аптечным пробиркам и реализуют под брендом Lepu Medical, наклеивая распечатанные на принтере этикетки. Это никак не контролируется государством. Самая большая опасность в том, что человек с симптомами коронавируса может получить ложноотрицательный результат теста и не предпринять необходимых действий.

Аналоги экспресс-тестов есть и у крупных европейских и американских производителей, это качественные продукты, чуть позже вышедшие на рынок, однако я не считаю их конкурентными из-за высокой стоимости.

Как покупателю не ошибиться и приобрести оригинальный тест?

Во-первых, следует убедиться, что производитель тестов — это крупная медицинская компания, давно существующая на рынке, имеет официальный сайт с подробной информацией о продукции, которую она предлагает. Например, сайт <https://en.lepumedical.com/>

Во-вторых, желая приобрести тесты в России, следует обращаться в специализированные медицинские компании, ни в коем случае не поддаваться проплаченной рекламе в интернете. Продавец должен быть официальным импортером товара, иметь все подтверждающие письма и документы.

В-третьих, рекомендую изучить сайт продавца, если вместе с экспресс-тестами он реализует гироскутеры и чехлы для смартфонов, то стоит задуматься о серьезности такой компании.



МЕТАСКАН

УНИКАЛЬНЫЕ МЕТАЛЛОДЕТЕКТОРЫ И РЕЦИРКУЛЯТОРЫ (ОЧИСТИТЕЛИ ВОЗДУХА) ДЛЯ ПОМЕЩЕНИЙ С МАССОВЫМ ПРЕБЫВАНИЕМ ЛЮДЕЙ



ООО «МЕТАСКАН» (г. Казань) производит арочные металлодетекторы с функцией измерения температуры тела человека и ультрафиолетовые очистители воздуха. Оба прибора разработаны на предприятии и обладают характеристиками, которых нет у изделий других производителей. Об особенностях устройств рассказывает их создатель — генеральный конструктор компании Алексей Фоминых.



Генеральный конструктор — Алексей Фоминых.

Окончил радиотехнический факультет Поволжского государственного технологического университета по специальности «инженер-конструктор медико-биологической практики» в 2007 г. Входит в федеральный кадровый резерв Правительства РФ. Действующий член-корреспондент Российского общества по неразрушающему контролю и технической диагностике. Региональный эксперт Агентства стратегических инициатив РФ. Молодой ученый — именной стипендиат Президента РФ. Защищает кандидатскую диссертацию по теме инновационных медицинских приборов.

Алексей, с чего начинались разработки этих приборов?

По заказу представителей сферы коммунальных услуг мы создали металлоискатель, с помощью которого можно находить под землей металлические трубы и электрические кабели. Принцип его работы был запатентован как ноу-хау, так как в нем использовались разработанные нами новая цифровая система с высоким разрешением сигнала и новый уникальный способ его обработки.

Металлодетекторы отличались низкой потребляемой мощностью и сверх-

низким электромагнитным излучением. Они не наносили никакого вреда организму человека. По просьбе ФСИН мы внедряли эти металлодетекторы в досмотровую технику ведомства. Ну а потом стали предлагать их компаниям, где требуется контроль за наличием оружия при входе на территорию или других запрещенных к проносу металлических предметов.

В связи с пандемией коронавируса стали актуальными приборы для быстрого измерения температуры тела человека. Действуя в интересах заказчиков, мы разработали конструкцию арочного металлодетектора с бесконтактным термометром и запатентовали ее.

Интерес к рециркуляторам появился пару лет назад. Арочные металлодетекторы ставят в холлах с массовым посещением людей. Воздух в таких помещениях нужно очищать и обеззараживать. Стали поступать запросы на поставку не только металлодетекторов с функцией измерения температуры, но и рециркуляторов для очистки воздуха в рекреациях, холлах и других помещениях. Мы разработали и запатентовали модификацию арочного металлодетектора со встроенным рециркулятором. Выпускаем также очистители воздуха как отдельные устройства.

Расскажите о ваших изделиях подробнее. Начнем с металлодетекторов.

Наш арочный металлодетектор называется «ARENA™-5000PR(t)». Он предназначен для обнаружения металлического оружия, но может также измерять температуру проходящих через него людей.

Если обнаружен человек с температурой, выше заданной в качестве нормы, воспроизводится звуковой сигнал. Он может быть оформлен в любом виде, который пожелает заказчик. Например, в виде фразы аудио-

информатора о появлении человека с повышенной температурой.

По способности находить металлические предметы, по информативности, энергоэффективности, безопасности, надежности и условиям эксплуатации устройство превосходит большинство подобных изделий, присутствующих на рынке.

Наши металлодетекторы отличаются высокой чувствительностью, простым монтажом и настройкой. В комплект входит дистанционный пульт управления, а значит, не надо тянуться к кнопкам.

Прибор имеет микропроцессорное управление, оснащен контрастным ЖК-дисплеем с подсветкой, счетчиком проходов. Встроенный термодатчик измеряет температуру тела человека за 0,5 секунды с погрешностью $\pm 0,1$ °C. Диапазон измеряемых температур — от 32 до 45 °C. Пропускная способность детектора — до 80 человек в минуту, заторов он не создаст.

Наши металлодетекторы безопасны и потребляют мало электроэнергии. Напряжение питания 12 В никого токком не убьет, если прибор сломают.



Арочный металлодетектор «ARENA™-5000PR(t)»

У металлодетектора есть характеристики, которые можно назвать уникальными?

Прибор имеет характеристики, отсутствующие у аналогичных изделий других производителей. Он снабжен двумя пироэлектрическими датчиками. Количество независимых зон детектирования варьируется от 6 до 18, возможна независимая регулировка фильтров высоких и низких частот каждой зоны. Монитор одновременно отображает уровни сигналов в каждой зоне.

Прибор способен определить тип металла — черный или цветной. Есть встроенный пассивный датчик поиска металла без электромагнитного излучения. Он фиксирует искажение магнитного поля земли в присутствии металлических предметов и тем самым обнаруживает их. Индикация сигнала пассивного датчика предусмотрена для каждой зоны.

Приборы сертифицированы?

Да, получены сертификаты соответствия ГОСТ Р ИСО 9001–2015, ГОСТ Р 53705–2009, есть декларация о соответствии требованиям безопасности и электромагнитной совместимости, об ограничении применения опасных веществ в изделиях электротехники и радиоэлектроники и другие необходимые документы. По требованию заказчика мы готовы предоставить весь пакет разрешительных документов.

Поговорим о рециркуляторах, выпускаемых вашей компанией.

Рециркуляторы «Метаскан» предназначены для очистки и обеззараживания воздуха в закрытых помещениях. Конструктивно они представляют собой цилиндр-тубус, внутри которого находятся ультрафиолетовые лампы, фильтры и вентилятор.

Отличие наших рециркуляторов в том, что они абсолютно безопасны при применении в присутствии людей. Конструкция обеспечивает полную изоляцию ультрафиолетового излучения внутри корпуса, наружу оно не выходит. Поэтому наши приборы можно устанавливать в школах, детских садах: даже самые любопытные дети не обожгутся ультрафиолетом. У изделий других производителей кварцевую лампу нередко видно снаружи через детектор. Достаточно посмотреть на нее пару секунд, чтобы получить ожог глаз.

Каждая партия наших рециркуляторов проверяется на допустимую концен-

трацию озона, хотя мы применяем безозоновые лампы. Для контроля закупили сертифицированное оборудование.

Многие конкуренты не контролируют содержание озона. Они полагаются на производителей, которые заявляют, что лампы у них безозоновые, хотя зачастую это не так. Кроме лампы в конструкциях рециркуляторов есть модули повышенного напряжения, которые ионизируют воздух с образованием озона. Поэтому мы считаем, что его содержание нужно контролировать обязательно.

Корпуса рециркуляторов у нас преимущественно пластиковые, что обеспечивает дополнительную защиту от ударов электрическим током, так как прибор работает от напряжения 220 В.

Наше оборудование сконструировано так, что заказчик может изменить большинство характеристик и заказать то, что нужно именно ему по самой привлекательной цене на рынке.

Мультичастотная схема питания лампы — нашей разработки. Коэффициент преобразования у нее 98%, поэтому собственное потребление электроэнергии мизерное. Вентилятор, который мы устанавливаем, обеспечивает объем рециркуляции от 100 до 300 м³ воздуха в час.

Мы выпускаем четыре модификации рециркуляторов: с одной, двумя, тремя и четырьмя лампами. Чем больше ламп, тем выше эффективность. Для очистки воздуха в двух помещениях равной площади одноламповому рециркулятору требуется в четыре раза больше времени, чем рециркулятору с четырьмя лампами.

Кому поставляете очистители воздуха?

Работаем по всей России и в Казахстане. В России задействованы почти все регионы, включая Сибирь. Наши рециркуляторы покупают для установки в детских садах, школах, спортивных, культурных центрах и других заведениях с массовым пребыванием людей.



Рынок, на котором вы работаете, довольно конкурентный. Как позиционируете себя на нем?

Мы позиционируем себя как производителя уникального оборудования, аналогов которому нет, и как единственно возможного поставщика.

Наше оборудование сконструировано так, что заказчик может изменить большинство характеристик и заказать то, что нужно именно ему по самой привлекательной цене на рынке.

Например, стандартная ширина прохода арочного металлодетектора — 80 см. Однако мы можем сделать детектор с шириной до двух метров. С рециркуляторами то же самое: надо 10 ламп — пожалуйста. Сделаем корпус соответствующих размеров и поставим. Вот таким образом мы выигрываем конкуренцию.

Как организована работа с заказчиками?

Есть отдел, который принимает заявки, обрабатывает их и осуществляет поставки. Есть дилерская сеть, которая на сегодняшний день включает 15 компаний, каждая из которых занимается своими регионами. Они охватывают школы, больницы, детские сады, формируют пакет заказов, получают скидки. Работают в основном с аукционными заявками.

Каковы планы?

В первую очередь расширение дилерской сети. Этим мы уже занялись, ищем и привлекаем к сотрудничеству активных людей в регионах РФ.

Планируем увеличение поставок в Казахстан, Белоруссию и другие страны СНГ.

Работаем над организацией экспорта в Европу арочных металлодетекторов с термодатчиками. Подписан договор с итальянской компанией на поставку рециркуляторов, ведем переговоры на поставку этих приборов с муниципальными учреждениями Греции.

Будем расти, развиваться, упрочнять свои позиции на рынке. Наш бренд — еще молодой, у нас все впереди.

НАНОМЕД



ПЕРЕДОВЫЕ РАЗРАБОТКИ ДЛЯ МАЛОИНВАЗИВНОЙ ХИРУРГИИ

Сегодня в российской медицине при необходимости в оперативном лечении сосудистых заболеваний активно используются малоинвазивные эндоваскулярные методы хирургического вмешательства. Такие операции проводятся с использованием высокотехнологичных изделий — баллонных катетеров и стентов, которые до недавнего времени закупались за рубежом. Но сейчас необходимые устройства выпускают и отечественные производители, одним из которых является пензенская компания «НаноМед». Директор по развитию Алексей Шатров рассказал нам об особенностях продукции своего предприятия и его дальнейших планах.



Директор по развитию —
Алексей Шатров

Алексей, как была создана ваша компания?

В конце 90-х — начале 2000-х гг в России стала развиваться миниинвазивная технология лечения атеросклероза сосудов сердца. Она заключалась в том, что с помощью системы доставки и под рентгенографическим контролем в артерию помещался стент — устройство, обеспечивающее расширение пораженного атеросклерозом участка и восстановление нормального кровотока. С ростом количества таких операций увеличился и спрос на медицинские изделия, необходимые для их выполнения. Поначалу все требуемые материалы закупались за рубежом. А в 2005 г. в клиники начали поступать и отечественные коронарные стенты — их выпуск наладила пензенская компания «МедИнж». В 2008 г. она поставила цель повысить уровень локализации производства изделий для рентгенэндоваскулярной хирургии. Для решения этой задачи в 2010 г. была создана фирма «НаноМед» — отдельное предприятие в структуре группы компаний «МедИнж».

С каких шагов началась деятельность новой компании?

Уже в 2010 г. мы освоили технологию производства и наладили выпуск

устройств, необходимых для проведения операций по стентированию коронарных артерий. В следующем году наша компания начала поставлять в лечебные учреждения страны собственную продукцию. Это были простые голометаллические (без покрытия) стенты классической конструкции. Одновременно с запуском производства стартовала разработка более совершенных моделей.

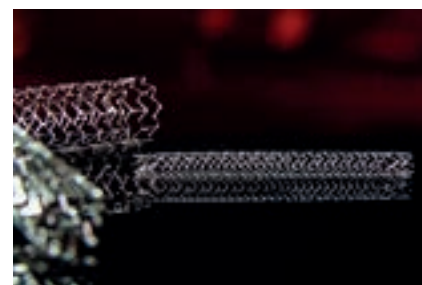
Для чего понадобилось усовершенствовать конструкцию стента?

Во-первых, необходимо было обеспечить соответствие изделия качеству зарубежных устройств. Поэтапно данная цель была достигнута. Сейчас мы выпускаем стент с дизайном 3-й генерации собственной разработки, сочетающий в себе как высокую гибкость и низкий диаметр на системе доставки, так и равномерное покрытие артерии с высокой радиальной поддержкой. Внедрены новые конструктивные решения и в системе доставки, что снизило усилия трения изделия и позволило выполнять вмешательства в самых сложных клинических случаях. Но главной задачей является повышение эффективности стента в отдаленном периоде после операции. После оперативного вмешательства и имплантации в артерию устройства с голометаллическим каркасом способно возникнуть опасное осложнение — тромбоз стента. На имплантате, как на инородном теле, могут собираться кровяные частицы, образуя тромб. Чтобы снизить риск тромбообразования после проведенного стентирования, мы занялись поиском материала, который бы препятствовал образованию тромба. И выбор пал на линейноцепочечный углерод (ЛЦУ), разработанный в МГУ им. М. В. Ломоносова и обладавший рядом свойств, как нельзя лучше подходящих для покрытия металлической поверхности изделия, вживляемого в организм. Он был биосовместимым и атромбогенным, а еще отличался высокой пластичностью и не растрескивался при расширении стента. Так,

в 2011 г. компания «НаноМед» представила свою первую разработку — коронарный стент с уникальным биоинертным углеродным покрытием. Но на этом мы не остановились и принялись за работу по созданию еще более совершенного изделия.

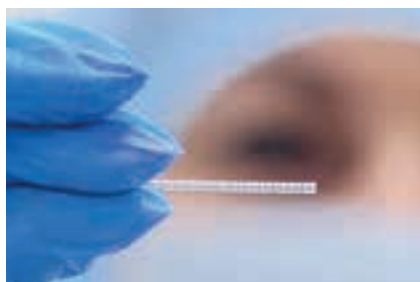
И каков результат?

Итогом наших новых научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ стало появление коронарного стента с комбинированным лекарственно-углеродным покрытием. Дело в том, что после имплантации устройства, расширяющего просвет артерии в месте нахождения атеросклеротической бляшки, может возникнуть рестеноз — повторное сужение сосуда. Оно происходит по причине избыточного нарастания тканей, вызванного реакцией на внедрение инородного тела. И мы, взяв за основу наш биоинертный стент, разработали модель, имеющую как ЛЦУ-покрытие, так и слой из полимерного материала, содержащего инкапсулированный лекарственный препарат. Внутри сосуда полимер постепенно рассасывается, высвобождая лекарство, которое блокирует рост клеток и предотвращает тем самым возможность развития рестеноза. В 2016 г. после ряда предклинических исследований, в ходе которых была доказана безопасность и эффективность использования нашей разработки, стент с лекарственным покрытием начал поставляться в клиники. Одновременно с этим были организованы пострегистрационные клинические исследования.



Где они проводились?

Например, недавно мы опубликовали результаты исследований коронарных стентов «НаноМед» с биоинертным углеродным слоем и комбинированным лекарственноуглеродным покрытием, проводившихся в Федеральном центре сердечно-сосудистой хирургии (г. Пенза). В исследуемые группы были включены пациенты с имплантированными в артерии стентами нашей компании. А в контрольные группы входили больные, которым была проведена эндоваскулярная реваскуляризация миокарда с имплантацией коронарных стентов ведущих зарубежных производителей. Исследования показали сопоставимые результаты использования стентов — уровень несостоятельности целевого поражения, летальности, повторных инфарктов и операций фактически не различались. А по ряду показателей (подтвержденные тромбозы, эффективность в артериях малого диаметра и при окклюзиях артерий) изделия «НаноМед» продемонстрировали преимущество. Рандомизированное исследование клинической эффективности продолжается еще в двух клиниках России.



Насколько широк ассортимент вашей продукции, применяемой в стентировании?

Появление компании «НаноМед» было обусловлено целью создать технологические возможности для разработки и изготовления инновационных импортозамещающих медицинских изделий, расширения их модельного ряда, модернизации выпускаемой продукции и развития новых направлений. И мы решаем поставленные задачи, в частности, осуществляя производство передовых продуктов, а также увеличивая их ассортимент. Так, наше предприятие выпускает не только коронарные стенты четырех видов, но и периферические стенты для почечных, бедренных, подвздошных и других артерий. При этом периферические стенты могут быть изготовлены и с углеродным, и с лекарственным покрытием.



Какие еще виды медицинских изделий выпускает компания «НаноМед»?

Наше предприятие долгое время занималось разработкой изделий, применяемых для устранения стеноза в коронарных сосудах, и накопила огромный опыт по этому направлению. Создано серийное производство мощностью до 50 тыс. изделий в год. Но поскольку сфера рентгенохирургических операций весьма обширна, мы задались целью, используя собственные наработки, создавать и выпускать продукцию, позволяющую решать и другие медицинские задачи. И относительно недавно компания «НаноМед» вывела на рынок окклюдер — изделие, предназначенное для лечения врожденных пороков сердца. Через прокол в бедренной вене оно имплантируется в межпредсердную либо межжелудочковую перегородку, где начинает выполнять функцию «заплатки», перекрывая патологический проток.

Отличается ли ваша разработка от окклюдеров других производителей?

Да. Впервые в мире для изготовления мембраны окклюдера нами был использован внеклеточный коллагеновый матрикс. Этот биологический материал, в отличие от синтетических тканей, применяемых всеми остальными производителями, обеспечивает быструю и полную интеграцию имплантата в сердечную перегородку. Уже через месяц мембрана нашего устройства целиком прорастает собственными клетками организма. Отмечу также, что на металлический каркас окклюдера нанесен слой линейноцепочечного углерода, обеспечивающий биосовместимость и атромбогенность изделия.

Каким образом проверяется эффективность и безопасность ваших новых изделий?

Все наши опытные образцы проходят широкий спектр исследований,

в ходе которых проверяются на предмет соответствия требованиям международных стандартов по безопасности имплантируемых медицинских изделий. Кроме того, они в обязательном порядке испытываются на животных, что позволяет получать объективные данные о качестве и безопасности разработанных нами устройств.

Впервые в мире для изготовления мембраны окклюдера нами был использован внеклеточный коллагеновый матрикс.

Что в планах?

В ближайшем будущем компания «НаноМед» запустит в производство аортальный стент-графт, предназначенный для лечения аневризмы аорты. Этот эндопротез уже разработан и зарегистрирован в Росздравнадзоре. В 2021 г. выводим на рынок широкий ассортимент баллонных катетеров для ангиопластики коронарных и периферических артерий с лекарственным покрытием. Данные устройства отечественными производителями сейчас не предлагаются. Продолжим развивать направление окклюдирующих устройств. В настоящее время завершаем совместную с НМИЦ имени академика Е. Н. Мешалкина работу над созданием миниатюрного окклюдера особой анатомической формы для использования в малоинвазивном хирургическом лечении пороков сердца у новорожденных. Также в планах — выпуск эмболизирующих устройств. В настоящее время в компании разрабатывается сосудистый окклюдер, назначением которого является блокировка кровотока в артерии, питающей опухоль, например, миому матки. Кроме того, решается задача по увеличению производственных мощностей. Сейчас закупается оборудование, которое позволит нам выпускать до 80–100 тыс. изделий в год.

НЕВАСЕРТ



ЗА РЕГИСТРАЦИЕЙ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ — К НАСТОЯЩИМ ПРОФЕССИОНАЛАМ!

Любое медицинское изделие подлежит обязательной государственной регистрации в Федеральной службе по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор). Целью данной процедуры является подтверждение качества, эффективности и безопасности медицинских изделий и техники, попадающих в обращение на российский рынок. Благодаря этой процедуре на российский рынок поступает только качественная и безопасная продукция. Регистрация — сложный многоэтапный процесс. Для успешного его проведения требуются особые знания и большой опыт. Поэтому для решения вопросов по получению регистрационного удостоверения многие производители и поставщики товаров медицинского назначения обращаются в организации, специализирующиеся на оформлении подобной разрешительной документации. Одна из них — компания «Невасерт», генеральный директор которой Артем Павленко рассказал нашему изданию о принципах работы своей фирмы.



Генеральный директор —
Артем Павленко

Недавно вашей компании исполнилось 10 лет. А с чего началась ее история?

Она началась с того, что несколько человек, работавших в лаборатории по техническим испытаниям приборов медицинского назначения, решили заняться более сложным и интересным делом. Ведь испытания — лишь часть большой работы, конечной целью которой является регистрация изделия в Росздравнадзоре. Нам же хотелось вести проекты полностью, а не трудиться только над их элементами. Вот из этого желания и родилась компания «Невасерт», проводящая весь комплекс мероприятий, необходимых для получения разрешительных документов.

Из чего состоит комплекс выполняемых вами работ?

Для того чтобы зарегистрировать медицинское изделие, необходимо подготовить так называемое регистрационное досье — комплект документов, представляемых для государственной регистрации, внесения изменений в такие документы, а также копии решений, принятых регистрирующим органом в отношении конкретного медицинского изделия. Регистрационное досье включает в себя, как правило, несколько десятков документов: документы, подтверждающие полномочия изготовителя, сведения о нормативной документации на медицинское изделие, техническую и эксплуатационную документацию, результаты технических, токсикологических испытаний и исследований, сведения, подтверждающие клиническую эффективность и безопасность и так далее.

Наша работа над проектом начинается с создания нормативной, технической и эксплуатационной документации, без которой ни одна лаборатория не примет образец на испытания. Затем следует комплекс мероприятий по проведению обязательных исследований и испытаний изделия, внесению финальных правок и корректировок в документацию (при необходимости) и формированию регистрационного досье. А в завершение — подача регистрационного досье в Федеральную службу по надзору в сфере здравоохранения.

Какие медицинские изделия входят в сферу вашей компетенции?

Мы не стремимся объять необъятное, а стараемся работать адекватно. У нас трудятся опытные высококлассные эксперты, но их познания не безграничны. А чтобы зарегистрировать изделие, нужно очень хорошо знать как специфику его работы, так и стандарты (ГОСТы),

относящиеся к данному типу оборудования. Поэтому компания «Невасерт» работает с продукцией, в которой ее специалисты прекрасно разбираются. К ней относятся системы функциональной диагностики, лечебные аппараты, дезинфекционные и стерилизационные устройства, приборы для медицинских лабораторных исследований, протезно-ортопедические изделия, инструменты, медицинские средства перемещения и перевозки, расходные материалы, мебель.

Наша работа над проектом начинается с создания нормативной, технической и эксплуатационной документации, без которой ни одна лаборатория не примет образец на испытания.

Почему изготовителям и продавцам медизделий выгодно обращаться к вам — ведь они и самостоятельно могут заниматься сбором документов?

Чтобы производитель или поставщик медицинских изделий смог самостоятельно пройти процедуру государственной регистрации, ему необходимо иметь в своей штатной структуре специальный отдел. И в некоторых очень крупных компаниях такое практикуется — имеется штат, работают специалисты, которые занимаются исключительно вопросами получения разрешительных документов. Но для подавляющего большинства игроков рынка продукции медицинского назначения такой подход не оправдывается с точки зрения рента-

бельности. Многим компаниям гораздо выгоднее обращаться по мере необходимости в стороннюю организацию, оказывающую услуги в сфере регистрации медизделий, чем постоянно расходовать средства на содержание собственных экспертов.

Какие еще выгоды получают организации, обращаясь за получением услуг в компанию «Невасерт»?

Организациям выгодно обращаться к нам за помощью в решении задач по получению разрешительной документации, поскольку им не приходится переплачивать. Дело в том, что некоторые фирмы, работающие в области регистрации медицинских изделий, не имеют собственных экспертов и потому перепродают услуги (например, наши), из-за чего их стоимость для заказчика существенно увеличивается. У нас же есть штатные специалисты, нам не нужно ничего перепродавать, и наши клиенты получают услуги по адекватным ценам.

Также в ряду выгод, которые получает заказчик, обратившись в сертификационный центр «Невасерт», — индивидуальный подход: для каждого клиента мы разрабатываем специальную программу сотрудничества.

Кроме того, мы гарантируем подлинность оформленных с нашей помощью документов, прозрачность сделки, конфиденциальность информации, полученной в ходе проведения работ, компетентную консультационную поддержку на протяжении всего проекта.

Много ли у вас конкурентов? Что позволяет вашей компании удерживать свои позиции на рынке?

Конкурентов у нас хватает, но мы работаем уже 10 лет, и нашим основным преимуществом перед многими из них является опыт. Ведь то, чем занимается эксперт по регистрации медицинских из-

отрицательный вердикт. А это — недопустимая для наших клиентов потеря времени.

С какими трудностями вам приходится сталкиваться в своей работе? Как вы их преодолеваете?

Основные трудности возникают при взаимодействии с государственными органами. Например, если вчера мы получили от одного эксперта положительное заключение, то завтра, сделав все абсолютно так же, можем получить от другого эксперта отрицательный ответ. Дело в том, что в законах довольно много обтекаемых трактовок, которые каждый понимает по-разному: один специалист видит одно, другой — другое. И поделаться с этим ничего нельзя. Можно лишь, имея достаточный опыт, предвидеть и минимизировать количество замечаний, чтобы быстро внести в документацию необходимые исправления.

В вашей компании работают специалисты высокого уровня. Как они его достигают? Где проходят обучение?

Обучение происходит в процессе работы — только так можно постичь секреты нашей профессии и стать профи в деле регистрации медицинских изделий. Значительный объем знаний эксперты компании «Невасерт» получают, общаясь с работниками лабораторий и врачами лечебно-профилактических учреждений.

Хочу также отметить, что сотрудники нашего сертификационного центра тщательно изучают действующие нормативно-правовые документы и следят за появлением новых. Это необходимо для успешного ведения проектов. Ведь стандарты постоянно меняются, и если в разрабатываемой нами документации мы сошлемся на недействующий ГОСТ, то получим от Росздравнадзора отказ.

компаниям из любых городов и регионов России, тем более, что специфика нашей работы вполне позволяет это делать. Ведь каналов коммуникации для общения с заказчиком в современном мире предостаточно. А образцы медицинских изделий, которые нужно передать лабораториям на исследование и испытания, доставляются к нам транспортными компаниями.

Мы готовы оказывать услуги компаниям из любых городов и регионов России, тем более, что специфика нашей работы вполне позволяет это делать.

Есть планы по дальнейшему развитию компании?

Компания «Невасерт» постоянно развивается, совершенствуется и предлагает что-то новое. Например, совсем недавно мы разработали и зарегистрировали в Росстандарте собственную систему добровольной сертификации продукции, услуг и систем менеджмента «НЕВАСЕРТ-ТЕСТ» (СДС «НСТ») — свидетельство № РОСС RU.32289.04НСТ0 от 19 августа 2020 г.



Объектами ее сертификации являются:

- ✓ системы менеджмента качества в различных областях деятельности, в том числе, конечно, и в сфере производства медицинской техники;
- ✓ продукция согласно кодам ОК 034–2014;
- ✓ услуги потребителям, юридическим лицам и ИП согласно кодам ОК 034–2014.

Наш центр все время работает над улучшением качества обслуживания и повышения уровня предоставляемых услуг, чтобы всегда оправдывать ожидания клиентов.

Многим компаниям гораздо выгоднее обращаться в стороннюю организацию, оказывающую услуги в сфере регистрации медизделий, чем постоянно расходовать средства на содержание собственных экспертов.

делий, — довольно сложный процесс. Нужно не только разработать с нуля пару десятков очень важных документов, но и добиться того, чтобы в них во всех не было никаких расхождений. В противном случае Росздравнадзор вынесет

У центра сертификации «Невасерт» есть два офиса — в Санкт-Петербурге и Москве. Вы работаете с организациями только из этих городов?

География нашей деятельности — вся страна. Мы готовы оказывать услуги

НПО «РЕНАМ»

РЕАГЕНТЫ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ГЕМОСТАЗА ЕВРОПЕЙСКОГО УРОВНЯ ПО РОССИЙСКИМ ЦЕНАМ



НПО «РЕНАМ» — один из лидеров среди отечественных производителей реагентов для коагулологии и гемоглобинометрии. Предприятие работает без малого 30 лет, его продукцию знают врачи-лаборанты многих городов России — от Калининграда до Южно-Сахалинска. О деятельности компании рассказывает ее директор Арон Берковский.



Директор — Арон Берковский.

Кандидат биологических наук. Окончил Московский химико-технологический институт им. Д.И. Менделеева в 1978 г. В компании работает с момента основания в 1992 г.

Арон, известно, что ваша компания является подразделением «Общества больных гемофилией». Каким образом общественная организация создала производство, которое теперь известно на всю Россию?

Да, научно-производственный отдел «РЕНАМ» — подразделение Межрегиональной благотворительной общественной организации инвалидов (МБООИ) «Общество больных гемофилией». В этом статусе мы начинали свою деятельность в начале 90-х гг. прошлого века, в нем же продолжаем работать и сейчас.

В конце 80-х гг. мы, несколько человек, составляющих костяк нашего нынешнего коллектива, работали в Государственном гематологическом научном центре. Это было время, когда финансирование научных разработок резко сократилось, а потом и вовсе было остановлено.

Мы задумались о том, что делать дальше, как сохранить лабораторию, ее большой научный потенциал. Решили, нужно придумать то, что будет необходимо одновременно и эксклюзивному покупателю, и широкому потребителю.

Мы организовали (открыли) медицинские лаборатории, исследующие систему гемостаза. В те годы такие анализы делали очень мало, при этом в основном использовали импортные реагенты. Вот мы и решили заполнить эту нишу. Нашим юридическим лицом стало «Общество больных гемофилией». А с кем еще работать по такой теме? Кому еще было жизненно необходимо внедрить такие анализы в практику нашего здравоохранения? Общество делало и делает много полезного для людей, страдающих этим заболеванием.

Благодаря президенту Общества Юрию Александровичу Жулеву, его настойчивости препараты для лечения гемофилии были введены в список жизненно важных, и теперь все больные получают бесплатное лечение на европейском уровне. Чтобы добиться этого, Жулев ходил в Минздрав, Госдуму, Совет Федерации, писал запросы, убеждал чиновников и депутатов. И у него получилось!

В свою очередь НПО «РЕНАМ» всю прибыль отправляет на уставные цели Общества, благотворительность, на помощь пациентам-гемофиликам, а также врачам, медсестрам, которые лечат этих больных.

Какие реагенты вы выпускаете?

Ассортимент насчитывает свыше 70 наименований. Среди них реагенты для тестов по гемоглобинометрии, реагенты для проведения скрининговых коагулологических тестов (протромбиновое и тромбиновое время, АЧТВ, содержание фибриногена), наборы реагентов для определения факторов свертывания крови, физиологических антикоагулянтов, для мониторинга препаратов, предотвращающих тромбообразование (гепарина и др.). В год мы производим более миллиона флаконов.

Кто использует вашу продукцию?

Потребители нашей продукции — клинические лаборатории медицинских центров, больниц по всей стране — от Калининграда до Южно-Сахалинска. Нас знают по всей России, а также в Казахстане, Беларуси, на Украине. В Москве сотрудничаем с НИИ скорой помощи имени Н.В. Склифосовского, Клинической больницей имени С.П. Боткина, Национальным медицинским исследовательским центром гематологии, Центром трансплантологии и искусственных органов имени академика В.И. Шумакова, Главным военным клиническим госпиталем имени академика Н.Н. Бурденко, другими военными госпиталями.

Около 10 лет мы являемся поставщиком контрольных материалов в области исследования гемостаза для Центра внешнего контроля качества.

Тридцать лет деятельности — весомый срок. Что сумели сделать за эти годы, чем гордитесь?

Когда мы начинали свою деятельность, коллеги удивлялись: «Зачем вам это?» В то время из всего спектра анализов по гемостазу делали один, иногда два, очень редко три. Получалось, что реагентов надо было немного, они не требовались в большом ассортименте.

Сейчас в лабораториях делают десятки анализов каждому пациенту. Только так можно определить его реальный статус, получить полную картину состояния системы свертывания крови в организме.

Увеличение количества анализов во многом связано и с нашими усилиями. Мы читали лекции, делали доклады, публиковали научные работы о необходимости проведения тех или иных тестов. Мы доказывали врачам, что эти анализы надо делать, эти показатели надо измерять. На Западе такие измерения давно

уже проводили. В итоге Минздрав выпустил несколько приказов на данную тему.

Поэтому мы гордимся тем, что воспитывали, формировали этот рынок. Конечно, вместе с нашими конкурентами. Надо отдать им должное.

А кто ваши главные конкуренты?

Из крупных компаний — две. Очень достойные и уважаемые на нашем рынке. Мы относимся к ним с почтением, так как они помогают нам развиваться.

Без конкуренции плохо. Она подвигает на исследования, изыскания, поиск нового, не дает задира́ть цены. В результате выигрывает потребитель.

С европейскими производителями тоже конкурируете?

Сегодня треть российских лабораторий используют импортные реагенты, две трети — отечественные. Но на импорте работают крупные лаборатории с большим объемом тестов, а на нашем — маленькие. Поэтому импортные препараты лидируют по количеству проведенных тестов.

По стоимостному выражению даже сравнивать нельзя. Импортные реагенты собирают с российского рынка денег в несколько раз больше, чем отечественные. Например, наш набор стоит 3500 руб., а аналогичный импортный с меньшим объемом реагента — 14 000 руб. При этом наши реагенты по качеству ничем не уступают зарубежным аналогам. Мы постоянно и методично пытаемся изменить ситуацию. Наша доля понемногу растет.

Почему преобладает импорт, если отечественная продукция дешевле?

В свое время в рамках национально-го проекта «Здоровье» и других подобных программ лаборатории оснастили современным оборудованием, в том числе автоматическими анализаторами. Естественно, импортными. Но если вы ставите в лаборатории анализаторы

от западного производителя, то привязываете себя к его реагентам. Мы предлагаем на этот анализатор свои препараты, зная, что они ничуть не хуже. Но производитель говорит руководству медорганизации, что, конечно, можно ими пользоваться, но не исключены различные последствия, поэтому он, производитель, не рекомендует. В результате нам достается сегмент рынка, где импортные приборы вышли из гарантийных сроков. Там крупные клиники соглашаются на наши изделия, чтобы сэкономить. Но не все и не всегда.

Заказчиками наших материалов для своего внутреннего ежедневного контроля являются многие известные компании, в том числе IN VITRO.

У вас собственное производство?

Да, мы — технологическая компания. Ничего не перепродаем. Все делаем сами: от разработки технологии и подготовки сырья до розлива готового продукта по флаконам.

Работаем на отечественном и импортном оборудовании. В основном на американском. В оборудование вкладываем огромные деньги. Оно позволяет выпускать очень стабильные препараты с длительным сроком годности. Проводим лиофилизацию субстанций, укупорку флаконов в вакууме или в инертном газе. В результате реагенты имеют срок хранения, исчисляемый годами. Обеспечиваем точную расфасовку продукции.

Как подтверждаете качество?

Существует очень жесткое регулирование этого рынка со стороны Росздравнадзора. Все реагенты подлежат регистрации, ведомство осуществляет постоянный мониторинг их применения. Кроме того, мы прошли добровольную сертификацию по ISO.

О высоком качестве нашей продукции говорят также два следующих факта. Во-первых, около 10 лет мы являемся поставщиком контрольных материалов в области исследования гемостаза для Центра внешнего контроля качества. Каждая лаборатория получает от Центра флаконы с контрольной плазмой и должна измерить определенные параметры. Проводимый затем сравнительный анализ результатов лабораторий позволя-



ет оценить правильность этих измерений. В работе Центра участвует порядка трех тысяч лабораторий. Длительное сотрудничество НПО «РЕНАМ» с указанным Центром свидетельствует о должном качестве и высокой конкурентной способности нашей продукции. Во-вторых, заказчиками наших материалов для своего внутреннего ежедневного контроля являются многие известные компании, в том числе IN VITRO. Они работают в России, Казахстане, Беларуси, на Украине. Нашей продукцией в этих компаниях полностью удовлетворены.

Коллектив большой?

Нас меньше 50 человек. Костяк составляют люди, которые начинали вместе с первым руководителем нашего отдела Альбертом Анатольевичем Козловым.

Назову их: заведующая отделом контроля качества Наталья Дмитриевна Качалова, руководитель производства Елена Владимировна Сергеева, руководитель отдела реализации Надежда Степановна Николаева. Большинство пришло позже, но все прекрасно вписались в коллектив.

Что в планах?

Три года назад появились лекарства, которые называют прямыми оральными антикоагулянтами. Об этих средствах сначала говорили, что при их приеме никакие тесты проводить не нужно. Однако выяснилось, что во многих случаях надо мониторить применение препарата. Мы сделали тест-системы, которые помогают понять, какое количество действующего вещества из этих лекарств содержится в крови в определенный момент. Сейчас регистрируем эти тест-системы в Росздравнадзоре.

Есть еще несколько задумок. Они касаются того, чтобы лабораториям было проще переходить на отечественные реагенты. Мы намерены жестко конкурировать с импортными производителями и приложим все силы, чтобы конкуренция была успешной.



НПП «ВЭЛИТ»



«АРДОК-1»: УНИКАЛЬНЫЙ РОССИЙСКИЙ АППАРАТ ДЛЯ ОБЛУЧЕНИЯ КРОВИ

Научно-производственное предприятие «ВЭЛИТ», расположенное в Истре, разработало и создало первый российский передвижной рентгеновский аппарат для облучения донорской крови и ее компонентов. Его так и назвали — «АРДОК-1», по первым буквам полного наименования. О возможностях аппарата рассказывает директор компании Валентин Филиппов.



Директор — Валентин Филиппов.

Компанию возглавляет с момента ее основания в 2005 г. Кандидат технических наук. Заслуженный деятель науки и техники Московской области. Почетный работник науки и техники. Лауреат премии Правительства РФ в области науки и техники.

Для каких целей применяется аппарат «АРДОК-1»?

Аппарат «АРДОК-1» предназначен для облучения крови и ее компонентов рентгеновскими лучами. Облучение удаляет из крови возможные чужеродные клетки и позволяет избежать иммунного конфликта клеток донора и реципиента.

Аппарат может использоваться для облучения костного мозга, клеток и тканей, органов-трансплантатов, а также мелких лабораторных животных (в производстве моноклональных антител).

Кровь облучают также радиоактивными источниками. В чем разница?

«АРДОК-1» является альтернативой установкам на основе источников с гамма-излучением. В них обычно используют радиоактивный цезий-137. Такие аппараты требуют создания специально защищенных помещений и обеспечения безопасности персонала.

Наш аппарат не требует специально защищенного помещения. Его устанавливают в отделениях больниц, операционных, донорских пунктах. По сути, его можно применять в любых, даже в полевых условиях.

Что он собой представляет?

По внешнему виду и габаритам аппарат напоминает бытовой холодильник. Правда, за счет свинцовых пластин весит побольше — около 350 кг, но его все равно можно погрузить на автомобиль и доставить куда угодно.

Конструктивно «АРДОК-1» включает в себя камеру облучения, два рентгеновских излучателя, панель управления, а также контейнер для облучаемого материала. Стенки камеры и дверь защищены свинцом, что гарантирует безопасную эксплуатацию установки. Аппарат оборудован механизмом, обеспечивающим колебательные движения лотка для более равномерного облучения. На панели управления расположены кнопки, таймер, дозиметр, световые и звуковые индикаторы, отображающие состояние системы.

Дозиметр отображает дозу излучения. С его помощью контролируется повторяемость дозы, величина эмиссии трубки и настройки режимов облучения.

Зачем нужны два источника излучения?

Два источника излучения позволяют увеличить объем облучаемого материала и сократить время облучения. Излучение распределяется равномерно по всей камере, где помещен контейнер с облучаемым материалом. Таким образом, все частички материала получают одинаковые дозы облучения.

Это первый и единственный на сегодняшний день российский аппарат подобного типа. Зарубежные аналоги у него есть?

Самый близкий по эксплуатационным характеристикам — аппарат итальянского производителя. Но он уступает нашему по многим показателям: весит больше тонны, в четыре раза больше потребляет электроэнергию и имеет водяное охлаждение. Наш аппарат из-за невысокой потребляемой мощности — 0,8 кВт — охлаждается воздухом. Поэтому его можно устанавливать там, где это необходимо, а не только там, где есть водопровод.

В камеру нашего аппарата можно поместить три литра крови, а в камеру итальянского только два. Наш аппарат объективно лучше.

Кто приобретает аппараты «АРДОК-1»?

В России облучение крови обязательно перед переливанием только иммунодепрессивным больным. В США кровь облучают перед любым переливанием. У нас подобные аппараты не являются изделиями массового спроса. Их используют банки крови, гематологические, онкологические, иммунологические, перинатальные институты и центры.

Мы поставили аппараты в Москву, Санкт-Петербург, Самару, Сургут, Барнаул, Калугу, Брянск, Ереван, Баку и в другие города. Одно из первых изделий приобрел Национальный медицинский исследовательский центр детской гематологии, онкологии и иммунологии им. Дмитрия Рогачёва. В конце минувшего лета отправили аппарат в Российский онкологический центр им. Н. Н. Блохина. Всего мы поставили около 40 аппаратов, хотя наши производственные возможности неизмеримо выше.



Что в планах?

Мы намерены развиваться, несмотря на объективные сложности, существующие в мировой и российской экономике. Квалификация и потенциал наших сотрудников позволяют нам довольно уверенно смотреть в будущее. Мы убеждены, что наша деятельность принесет пользу отечественной медицине и высокотехнологичным отраслям промышленности.

НПФ «ИНКОМК»



«ЭКСТРАЛОР» — УНИКАЛЬНОЕ УСТРОЙСТВО ПРОТИВ ХРАПА

Миллионы людей страдают от храпа своих близких. Сами храпящие подвергают немалым рискам собственное здоровье и даже жизнь. Московская компания «ИНКОМК» предлагает уникальное и эффективное устройство против храпа — главного виновника опасных остановок дыхания, когда человек спит. Об особенностях изделия рассказывает генеральный директор Владимир Бредов.



Генеральный директор — Владимир Бредов.

Родился в Москве. Окончил конструкторско-механический факультет МВТУ им. Баумана на кафедре академика В. П. Бармина «Стартовые ракетные комплексы». В 1991 г. организовал и возглавил ООО «НПФ «ИНКОМК». С 1997 г. член-корреспондент Академии медико-технических наук.

Трудно поверить, что такая маленькая штучка может спасти человеческую жизнь. Как работает это устройство?

Человек храпит, когда у него снижен тонус мышц в глотке. В результате сужается просвет дыхательных путей, возникает специфический вибрирующий звук. Храп опасен тем, что он является предвестником развития синдрома апноэ сна — кратковременных остановок дыхания, количество которых может достигать до нескольких сотен за ночь и иметь общую протяженность до пяти часов.

Естественно, что человек, страдающий синдромом апноэ, по утрам ощущает себя разбитым, у него болит голова, снижаются концентрация внимания и работоспособность. Но самое страшное, что во время приступа апноэ человек может умереть. Нам кажется, что, когда мы спим, организм отдыхает, а он борется за выживание.

Ученые доказали, что избавиться от храпа помогают тренировки мышц языка, мягких тканей нёба и нижней челюсти.

Устройство «Экстралор» повышает тонус этих мышц. Оно состоит из ложечки, экрана и загубника. Ложечка упирается в кончик языка, в результате мышцы напрягаются. Это единственное устройство из всех известных в настоящее время, после применения которого храп исчезает на длительное время.

Кроме того, «Экстралор» устраняет скрежет зубами, предотвращает остановки дыхания во сне, нормализует дыхание и содержание кислорода в крови, предупреждает ночные скачки давления, снижает риск возникновения гипертонических кризов, аритмий, инфарктов и инсультов.

Как был создан «Экстралор»?

Я окончил МВТУ им. Баумана и всегда с интересом следил за научной деятельностью этого вуза. В середине 90-х гг. прошлого века узнал, что профессор Бауманки Владимир Иванович Лощилов работает над проблемой храпа. Я сам храпел и страдал от этого. Тема показалась мне очень интересной и перспективной.

Мы встретились с Лощиловым и стали работать вместе. Из своих денег я выделил средства на разработки. Вскоре мы создали это устройство и запатентовали его. Затем сделали пресс-формы и организовали массовое производство.

Есть ли ограничения в применении «Экстралора»?

Он реально помогает при неосложненном апноэ, когда человек испытывает не более 250 остановок дыхания за ночь. Осложненные случаи лечат с помощью аппаратов СИПАП, которые стоят от 70 тыс. руб. Наше устройство в рознице продается за 1,5 тыс. руб.



Не рекомендуется применять «Экстралор» при хронических нарушениях носового дыхания разного генезиса, насморке, заложенности носа. При лечении нельзя употреблять алкоголь, применять снотворные. Наибольшая эффективность достигается, когда человек спит на боку.

Дети могут применять это устройство?

Да, могут, если с носовым дыханием все в порядке. Кстати, в последнее время отмечается увеличение количества детей, страдающих остановками дыхания во сне, даже если у них нет храпа. Таким детям «Экстралор» принесет несомненную пользу.

Устройство зарегистрировано Росздравнадзором?

Да, оно имеет регистрационное удостоверение, которое размещено на сайте нашей компании. За разработку этого изделия в 2001 г. нашу компанию наградили золотой медалью и дипломом I Московского международного салона инноваций и инвестиций лауреата Нобелевской премии Ж. И. Алферова. В 2003 г. — бронзовой медалью и дипломом III Международного салона инноваций и инвестиций.

Где проводились исследования устройства?

В госпитале для ветеранов войны № 1, Городской клинической больнице № 1 им. Н. И. Пирогова, в Московской медицинской академии им. И. М. Сеченова, клиническом санатории «Барвиха», в Вильнюсской университетской больнице. Отовсюду были получены заключения, подтверждающие эффективность устройства.

Где можно приобрести «Экстралор»?

В розничных и интернет-магазинах наших дилеров и партнеров. Это сети «Экомедика», «Домашний доктор», «Медлабор», петербургская «Медтехника № 7» и другие. Полный перечень партнеров указан на сайте нашей компании.

RESID



МАСКИ, СОЗДАННЫЕ С ЗАБОТОЙ О ЛЮДЯХ

Масочный бум в России вызвал резкий рост производства средств индивидуальной защиты. Но, несмотря на видимую укомплектованность рынка, купить качественное изделие по-прежнему достаточно сложно. На первый взгляд кажется, что все маски одинаковые, но на практике носить некоторые из них дольше пяти минут — настоящее испытание. Как выбрать действительно хорошее средство индивидуальной защиты, на какие детали обращать внимание и почему это важно, нам рассказал директор компании Resid Иван Кульшицкий.



Директор — Иван Кульшицкий.

Родился в 1981 г. в Челябинске. Более 20 лет занимается предпринимательской деятельностью. Основатель холдинга KULSCHITSKY.RU, в составе которого проекты по управлению коммерческой недвижимостью, международные проекты, архитектурное бюро и др. Кредо: «Осознанное созидание — основа успешного бизнеса».

Иван, как давно вы занимаетесь изготовлением медицинских масок?

Четыре года назад, еще до пандемии коронавируса, у нас возникла идея открыть собственное производство медицинских масок. В 2016 г. конкурентов в этой сфере как на Урале, так и в целом по России практически не было. Мы приобрели оборудование, закупили материалы, прошли сертификацию и запустили производство в Челябинске.

В чем отличие медицинской маски Resid от ее аналогов?

При запуске проекта мы ставили перед собой цель делать маски высокого качества, на уровне немецких производителей. Это наше основное конкурентное преимущество. Только кажется, что все маски одинаковые. Сейчас, когда есть с чем сравнить, каждый это

ощутил. Имеют значение длина резинки, плотность и текстура материала, размеры. Есть такие маски, в которых дольше пяти минут находиться очень трудно. Давит на уши или, наоборот, болтается, сползает. Наши маски очень комфортные, мы изначально выбирали для производства качественные материалы, рассчитывали оптимальную плотность, способ припайки резинок, тягучесть, длину. Перегородка на уровне носа, обеспечивающая мягкость посадки маски на лице, гибкая и хорошо держит форму при этом. А бывают настолько жесткие, что на переносице остаются следы. Или, наоборот, не держат форму, разгибаются, и тогда маска перекрывает обзор снизу. Если вы врач, стоматолог, например, то это совершенно недопустимо.

Может показаться, что лучше та маска, которая толще, но защиту обеспечивает не общая плотность, а фильтрующий слой. В наших масках их два. При этом изделия остаются легкими и позволяют свободно дышать. В общем, маски у нас получились прекрасные.

Отдельно хочу обратить внимание на то, что наши маски относятся к категории медицинских изделий, это подтверждает регистрационное удостоверение. Получение такого документа — длительный трудоемкий процесс, и не все производители через эту процедуру прошли. Между тем регистрационное удостоверение медицинского изделия подтверждает, что наши

маски соответствуют всем требованиям, предъявляемым российским законодательством к такой продукции. Это и ее качество, и нормы производства. РУ легализует возможность реализации и обращения медизделия в России и в ЕАЭС. На всех наших масках расположен фирменный штамп RESID — знак качества, которое мы гарантируем.

В период карантина более 400 контрагентов получили наши маски.

Каким видите будущее компании?

В период карантина более 400 контрагентов получили наши маски. Это Министерство здравоохранения Челябинской области, больницы, аптеки, Администрация Президента РФ, заводы и компании, входящие в список системообразующих предприятий России, МВД, ФСБ, Сбербанк, образовательные учреждения страны. География заказов — от Хабаровска до Калининграда. Доставка осуществляется транспортными компаниями в любую точку мира. Мы открыты к сотрудничеству и отвечаем на каждое предложение. Отзывы о нашей продукции и о работе с нами только положительные. Не без гордости отмечу, что уже не раз компанию Resid рекомендовали в качестве одного из лучших производителей в стране, позитивную оценку нашей работы мы получили и от представителей Министерства промышленности РФ. Сейчас мы работаем не только над расширением поставок и увеличением производства медицинских масок, но думаем и об их утилизации. Есть идеи создать самый масштабный проект по переработке пластикового мусора, который позволит ощутимо изменить экологическую ситуацию в нашей стране и, возможно, за ее пределами. Я верю в успех, потому что мы искренне заботимся о тех, кто покупает наш продукт и выбирает наши услуги.



СВЕМАСИБ

СвемаСиб
Общество с ограниченной ответственностью

МЕДИЦИНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ОТ ИЗВЕСТНЫХ МИРОВЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Иркутская компания «СвемаСиб» начала свою деятельность с продажи рентгеновской пленки производства легендарного шосткинского ПО «Свема». Тогда и появилось это слово в ее названии. Сегодня предприятие поставляет медицинским учреждениям Иркутской области и Восточной Сибири десятки наименований самого современного медицинского оборудования. О работе компании и оказываемых услугах рассказывает генеральный директор Елена Касьян.

Елена, сколько лет ваша компания работает на рынке поставок медицинского оборудования?

Компания работает с декабря 2001 г. За это время у нас ни разу не менялись учредитель, директор и юридический адрес. В этом смысле мы уникальны.

Это дает какие-то преимущества в работе?

Несомненно. Клиенты видят, что мы — стабильная компания и максимально нам доверяют.

Что собой представляет региональный рынок поставок медоборудования?

Рынок очень плотный. С бюджетными медицинскими организациями работаем только через аукционы. Чтобы расширить свои возможности, получили соответствующие лицензии, в том числе на работу с источниками ионизирующего излучения. Недавно вышли на завершающую стадию получения лицензии на работу с фармпрепаратами. Эта лицензия позволит оказывать полный спектр услуг по поставкам к диализу, который мы развозим по всей области. Приятно осознавать, что работаем не только ради денег, но и чтобы уменьшить страдания людей.

Еще одно наше серьезное преимущество в том, что компания осуществляет сервисное обслуживание поставленного оборудования. Мы полностью снимаем с главврачей заботы по данной проблематике. Выполняем пусконаладочные работы, осуществляем контроль за работой аппаратов, а в случае необходимости ремонтируем. Также проводим постгарантийное обслуживание медицинской техники.

Где готовите специалистов для сервисного и ремонтного обслуживания?

На всех площадках, которые предоставляют производители и их предста-

вительства. большей частью обучение проходит в Москве. Наши сотрудники имеют все необходимые сертификаты и разрешительную документацию.

Продукцию каких производителей поставляет?

Мы поставляем продукцию всемирно известных фирм Canon, Richard Wolf, BTL, Veston Dickinson, белорусской компании АДАНИ. Являемся официальным представителем шведской компании MAQUET, сотрудничаем с ведущими российскими производителями.

Какое оборудование предлагаете?

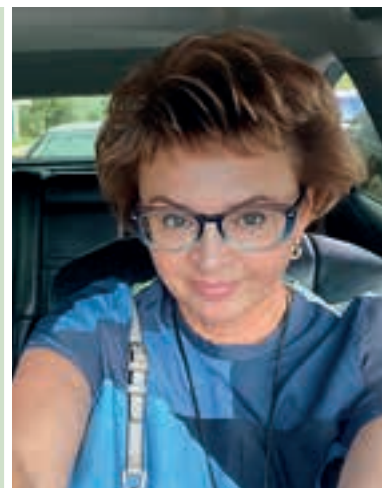
Самое разное. Хирургическое, акушерское, эндоскопическое, диагностическое. Поставляем рентгеновские аппараты, томографы, ультразвуковые сканеры, аппараты для анестезии и реанимации и многое другое. В рамках сотрудничества с компанией MAQUET — весь спектр наркозно-дыхательного оборудования, аппараты кровезамещения, ИВЛ, хирургические столы, световые приборы, стерилизацию.

Мы также предлагаем услугу комплексного оснащения медицинского учреждения. Выполняем такую работу под ключ: от проекта до поставок новейшего оборудования. В этом очень сильно помогает опыт наших сотрудников. Они хорошо ориентируются на рынке, знают всех производителей, могут организовать оптимальную логистику.

Кто ваши клиенты?

Мы работаем с областной взрослой и областной детской больницами, с поликлиниками города, перинатальным центром, центром хирургии новорожденных, онкологическим диспансером и многими другими ЛПУ города и области. Начинают обращаться частные клиники.

Со всеми клиентами выстроены конструктивные отношения, так как пред-



Генеральный директор —
Елена Касьян.

Основатель и учредитель компании.
Кредо: «Работать на благо!»

лагаем на аукционах лучшее качество по оптимальной цене.

Оборудование поставляем в основном в Иркутск и область, хотя работаем и с другими регионами. Например, Улан-Удэ.

А как вы пришли в эту сферу?

По образованию я гидростроитель. Окончила Новосибирский институт инженеров водного транспорта. Приехала работать на реку Ангара. Но родился ребенок, пришлось искать другую работу. Подруга из Новосибирска, откуда я родом, предложила продавать рентгеновскую пленку шосткинского объединения «СВЕМА». Такое уж было время. Пленка бывает двух видов: промышленная и медицинская. У меня мама и брат — врачи, поэтому мне комфортнее было работать с медучреждениями. Обзвонила больницы, выяснила, что пленка нужна. Прислали нам целый «КамАЗ» этого товара, и мы его продали. Тогда я и подумать не могла, что эти продажи выльются в создание целой компании.

Сейчас у нас свои помещения, свои склады и дружный коллектив. Вместе ездим на экскурсии — весь Байкал исколесили, вместе отмечаем дни рождения. Недавно свадьбу сыграли.

Что в планах?

Как у всех: развивать компанию, увеличивать оборот. Но самое главное — хочу, чтобы каждый наш сотрудник стал профессионалом своего дела. Профессионализм в любой сфере помогает увереннее, с большим интересом и отдачей идти по жизни.

PM

КАЧЕСТВЕННОЕ МЕДОБОРУДОВАНИЕ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

Российская производственная компания «PM» («Регион Медика XXI век») — молодой игрок на отечественном рынке медицинской мебели и медоборудования. Она была создана в Санкт-Петербурге в 2017 г. и за короткий срок смогла наладить выпуск широкого спектра высококачественных изделий, предназначенных для оснащения поликлиник, больниц, лабораторий, ветлечебниц и моргов. О деятельности компании рассказывает ее основатель и генеральный директор Алексей Колнышев.



Генеральный директор —
Алексей Колнышев

Алексей, что привело вас в производственный бизнес в медицинской сфере?

Я оказался в нем волею случая. До 2017 г., когда появилась компания «PM», мне не доводилось вести предпринимательскую деятельность, но мысль заняться ею в голове витала. У меня был интерес к автомобильной теме и хотелось что-нибудь проектировать, конструировать, создавать. И однажды поступило предложение купить часть бизнеса — с автомобилями, правда, никак не связанного. Деньги на это имелись, и я решился.

Что именно вы купили?

Я купил небольшое производство, обремененное большими долгами. Из многих плюсов — старая клиентская база, которая обеспечила нам несколько заказов. Тем не менее первое время работать было очень тяжело. Но мы преодолели все невзгоды, и уже в 2018 г. у нас начался рост.

Предприятие с долгами, незнакомый бизнес... Что позволяло верить в успех?

Я всегда верю в себя и никогда не боюсь действовать. К тому же у меня хорошая интуиция, позволяющая находить верные пути и принимать правильные решения. Поэтому страха перед неизвестным не возникало, а было желание взяться за дело и превратить производство в отлаженный механизм, который бы работал без сучка и задоринки.

Не жалели, что начали заниматься делом, не связанным с автомобилями?

Начав работать в области медицины, я не забыл о своей мечте и через какое-то время стал параллельно вести работу в автомобильной сфере. И сейчас у нас есть стартап, который занимается проектированием агрегатов, используя водородные и электрические технологии.

Давайте вернемся к вашему первому бизнесу. Какую продукцию выпускает предприятие «PM»?

Мы занимаемся изготовлением медицинской и ветеринарной мебели, медицинского и патологоанатомического оборудования. Недавно организовали пошивочное производство и стали производить маски, а заодно халаты, накидки и другую одежду — как специальную, так и общего назначения. Кроме того, я веду еще и экологическое направление, в рамках которого осуществляется выпуск установок для переработки и утилизации отходов, в частности, крематоров — устройств для уничтожения биоотходов.



Какое из направлений является основным?

Поначалу приоритетным направлением деятельности компании «PM» было производство медицинского оборудования — рентгенозащитных дверей, окон, ставен и ширм. На сегодняшний день нашей сильной стороной является также выпуск изделий для патологоанатомической сферы — столов, тележек, стеллажей, шкафов, моек, инструментов и расходных материалов. Еще мы поставляем большое количество одно- и двухчашечных моек из нержавеющей стали, которые используются, например, для оснащения санитарных частей в различных учреждениях.

К нам часто обращаются с просьбой изготовить изделия (столы, например, или тележки) по индивидуальным эскизам и чертежам. И компания «PM» идет навстречу, берясь за исполнение таких заказов.

Входит ли доставка оборудования заказчику в сферу ответственности вашей компании?

Если клиент, находящийся в Санкт-Петербурге или Ленобласти, заказал небольшое количество мелких товаров, то мы привезем их ему на собственном автомобиле. Во всех остальных ситуациях задействуем специализированных



перевозчиков. С нами работает несколько проверенных фирм, оперативно доставляющих купленное оборудование в любую точку России. Но заказчик, разумеется, может воспользоваться и услугами организации, которую выберет сам. Мы же в любом случае доведем товар до транспортной компании.

Оказываете ли вы услуги по сборке поставляемого оборудования?

Значительная часть наших изделий в сборке не нуждается, так как имеет цельносварную конструкцию. Если же говорить о немногих разборных моделях, то их легко привести в рабочее состояние, тем более что к ним прилагается подробная инструкция. Но если все же у заказчика возникнут проблемы, мы всегда придем на помощь — подскажем, объясним.



Многое ли изменилось на вашей производственной площадке с 2017 г.?

Да, изменений произошло много. Ведь мы, например, постоянно увеличиваем станочный парк. Недавно приобрели новый листогиб и планируем еще купить станок для лазерной сварки. Кроме того, начинали мы с одного цеха, а теперь у нас их два: один — раскроечный, другой — гибочный. Все это позволило улучшить качество и ускорить выпуск продукции.

Много ли у вас конкурентов? За счет чего удерживаете занятые на рынке позиции?

Я не боюсь конкуренции — она всегда присутствует в любом бизнесе. Главное — хорошо делать свою работу и не прекращать развитие. Например, есть такие производители, которые копируют, а попросту говоря, воруют модели наших столов. Меня это не очень заботит,

поскольку мы не стоим на месте, а постоянно улучшаем свои изделия, внося в них конструктивные изменения и добавляя функционал. Мы всегда на шаг впереди. Кроме того, продукция наших торговых марок COMFO и «РОСЭКО» уже стала пользоваться известностью, так что копию от оригинала многие прекрасно отличают.

Что сделало вашу продукцию узнаваемой?

В первую очередь, качество. Многие учатся на ошибках, ими же и создаваемых. Выпускают продукт, продают, а потом, получая обратные отзывы от покупателей, дорабатывают или переделывают его. Мы же, прежде чем поставить заказчику какое-то изделие, делаем макет и испытываем его в работе. И только после того как будут выявлены и устранены все видимые недостатки, модель поступает в производство.

Сейчас в компании ведется активная работа над решением задачи по цифровизации производства.

Готовы ли вы выполнить работу по индивидуальному заказу?

Да, конечно. К нам часто обращаются с просьбой изготовить изделия (столы, например, или тележки) по индивидуальным эскизам и чертежам. И компания «РМ» идет навстречу, берясь за исполнение таких заказов. Благодаря этому мы не только приобретаем благодарных клиентов, но и расширяем номенклатуру своих товаров.

Какую ценовую политику ведет ваша компания?

Мы делаем все возможное, чтобы клиентам было выгодно покупать наши товары. Для этого часть задач компании отдаем на аутсорсинг, что обеспечивает хорошую экономию и позволяет проявлять гибкость в вопросах стоимости продукции. Например, на мойки из нержавеющей стали цены у нас не повышались с 2018 г. И даже с наценкой, которую мы делаем для заказчиков, покупающих менее 10 штук, их стоимость — самая низкая на рынке.



Оказываете ли вы заказчикам консультационные услуги?

Конечно, тем более что многие далеко не всегда ясно представляют себе, что именно им нужно. Просят, например, поставить самое дорогое оборудование, полагая что только оно и поможет устранить существующие у них проблемы. Но мы очень тщательно анализируем всю имеющуюся информацию и если понимаем, что тот товар, который просит заказчик, его задач не решит, отговариваем его от покупки. У нас нет стремления просто продать самое дорогостоящее изделие, даже если клиент хочет его приобрести. Наша задача — предложить действенное решение.

Еще мы часто консультируем по вопросам, связанным с приобретением и эксплуатацией установок по уничтожению медицинских отходов — рассказываем о моделях, помогаем с выбором, подсказываем, какие понадобятся разрешительные документы.

Как планируете развивать ваш бизнес?

Сейчас в компании ведется активная работа над решением задачи по цифровизации производства. В частности, мы хотим внедрить технологию цифрового двойника, которая позволит создавать виртуальные модели наших новых разработок. Над ними можно будет проводить любые эксперименты, выявляя и устраняя недочеты еще до того, как будет создано реальное устройство. Это позволит повысить качество и сократить сроки изготовления наших изделий.

СМАРТ ДЕЛЬТА СИСТЕМС

УМНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ РАБОТЫ МЕДИЦИНСКИХ КЛИНИК

В наш век развития информационных технологий использование ИТ-систем — это непереносимое условие успешного функционирования как отдельной организации, так и отрасли в целом. На сегодняшний день без применения информационных систем не обходится практически ни одно лечебное учреждение. Умная система позволяет выстроить надежный алгоритм оказания медицинской помощи, предоставить пациенту дополнительные сервисы, обеспечивает прозрачность финансовых потоков, позволяет достичь эффективной работы целой организации. Как работает система «ИнфоКлиника», какие возможности есть у сервиса «Телемедицинские консультации» и как выстроить работу в период пандемии, рассказал нашему изданию директор по региональному развитию компании «Смарт Дельта Системс» Степан Лебеденко.



Директор по региональному развитию — Степан Лебеденко.

Родился в 1981 г. в Москве. Окончил физический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова, к.ф.н. Женат, воспитывает троих детей. Личное кредо: «Дело превыше всего!»

Степан, насколько востребовано сегодня информационное оснащение медицинских учреждений?

Начну с того, что за последние 10–15 лет сфера отечественного здравоохранения не раз подвергалась серьезной модернизации, в том числе благодаря государственным программам и национальным проектам, таким как «Модернизация здравоохранения» и «Создание единого цифрового контура». Компания «Смарт Дельта Системс» уже 20 лет успешно работает в сфере медицинских информационных технологий, наши ИТ-разработки знают и применяют в своей повседневной практике и частные, и государственные клиники по всей стране.

Какой ИТ-продукт вы выпускаете?

Компания «Смарт Дельта Системс» является создателем медицинских информационных систем. Самая известная наша разработка — МИС «ИнфоКлиника». Это программный продукт, который вбирает в себя весь спектр инструментов

для автоматизации управления многопрофильной медицинской организацией и контроля за процессами, происходящими в ней. МИС «ИнфоКлиника» построена по модульному принципу и позволяет автоматизировать как небольшие учреждения на 1–2 рабочих места, так и крупные сетевые медицинские центры. Кроме того, наш партнер компания «Программы и технологии» разрабатывает и поддерживает порталные решения, интегрированные с МИС «ИнфоКлиника». Это портал «ИнфоКлиника.ru», который предоставляет возможность пользоваться электронным личным кабинетом пациента, и интеграционный сервис «Лабораторный портал», связывающий между собой клиники и диагностические лаборатории.

Какое применение ваши разработки нашли во время пандемии?

В период пандемии большинство медицинских клиник были лишены возможности очно принимать пациентов. Совместно с нашими партнерами — компаниями «Программы и технологии» и «Труконф» — мы смогли предложить клиентам решение в виде облачного сервиса «Телемедицинских консультаций» на портале «ИнфоКлиника.ru». Сервис был разработан еще до самоизоляции, но популярность приобрел именно в период пандемии. Благодаря этому сервису пациент, не выходя из дома, может записаться на прием к врачу и получить консультацию специалиста в режиме видеоконференции. В апреле и мае мы подключили к этой опции порядка пятидесяти медицинских организаций. Сейчас этой услугой пользуется уже более ста наших клиентов.

Кто ваши основные заказчики?

В настоящий момент среди наших партнеров более 3215 клиник разной формы собственности по всей стране.

Из частных выделю сетевые клиники: «Альфа-центр здоровья», «Будь Здоров», «Медицинский центр XXI век», «МЕДСИ», «Поликлиника.ру», «Промедицина». Если говорить о государственных медицинских учреждениях, то мы являемся разработчиками региональных информационных систем в Волгоградской и Тульской областях. Сотрудничаем с крупными лечебными учреждениями, такими как КДЦ «Здоровье» в Ростове-на-Дону, ГБУЗ «Санкт-Петербургский клинический научно-практический центр специализированных видов медицинской помощи (онкологический)». География наших заказов простирается от Калининграда до Сахалина. Что касается стоимости, то у нас очень гибкий подход к клиентам, действует рассрочка платежа. Кроме того, компании, которые заключили с нами договор технического обслуживания, получают все обновления нашей программы бесплатно.



Расскажите о планах на будущее.

Основная цель компании «Смарт Дельта Системс» — сохранение лидерства на рынке медицинских информационных систем и дальнейшее совершенствование разрабатываемых ИТ-решений. На повестке разработка инструментов для управления взаимоотношениями с клиентами, применение искусственного интеллекта, внедрение и интеграция систем поддержки принятия врачебных решений, развитие облачных технологий, мобильных приложений для пациентов и врачей.

РУС



ОДНОРАЗОВЫЕ МАСКИ ОТ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Пандемия коронавирусной инфекции серьезно повлияла на жизнь общества и государства. Она не только изменила вектор развития рыночной экономики, но и создала стимулы к реализации новых проектов и бизнес-идей. Одним из результатов такой экономической мотивации стало увеличение количества малых и средних предприятий, работающих в сфере производства средств индивидуальной защиты. О том, как открыть свой бизнес после пандемии, доверять отечественным технологиям и выпускать качественный продукт, рассказал генеральный директор компании «Рус» Руслан Усманов.

Руслан, компания «Рус» была открыта 25 июня 2020 г., за короткий срок вы сумели наладить производство, выйти на отечественный рынок и найти своего покупателя. В чем секрет такого стремительного развития?

С 2002 г. я занимаюсь предпринимательской деятельностью. Долгое время работал в сфере продаж, бизнес был успешным и приносил доход. Однако в марте, когда возник ажиотаж с медицинскими масками и многие стали зарабатывать деньги за счет неоправданного повышения их стоимости, я принял решение открыть собственное производство. Главной задачей было покрыть спрос и помочь нашим гражданам не переплачивать за изделие. Я тщательно изучил рынок, нашел оборудование, познакомился с технологией изготовления и открыл предприятие. Сейчас мы работаем на двух станках российского производства, уже получили сертификат на выпуск гигиенической маски, а совсем скоро в списке документов будет регистрационное удостоверение на медицинское изделие, выданное Роспотребнадзором.

Ваше производство работает на отечественном оборудовании. В чем его основные преимущества?

Изначально была мысль купить китайские станки, но в перспективе возникали сложности с их установкой, наладкой и обслуживанием. Поэтому было принято решение приобрести отечественное оборудование, которое, на мой взгляд, намного надежнее зарубежных аналогов. Одним из плюсов на-

ших станков являются их производственные мощности. К примеру, первый станок формирует около 3 млн заготовок в месяц. Производительность второго станка немного ниже и составляет порядка 40 тыс. изделий в день.

Сколько времени понадобилось на освоение технологии изготовления одноразовых масок?

Нам потребовался месяц, чтобы наладить станок и научиться работать на нем. К пусконаладочным работам мы подошли ответственно. Я лично принимал в них участие, разбирался в системе настройки, наблюдал за процессом автоматической подачи сырья. Нам нужно было время поэкспериментировать, проверить качество произведенного продукта, выделить минусы и плюсы выбранной технологии. Случалось и такое, что готовый продукт нас не устраивал, и тогда мы продолжали тестировать, меняли регулировки, подачу материала и потом снова оценивали комфорт и надежность полученного изделия. Сейчас эта проблема решена, все происходит в автоматическом режиме, а выпускаемый продукт соответствует ГОСТам.

Где закупаете сырье?

Сырье мы также покупаем у российского производителя. Оно качественное и замечаний к нему нет. Основной материал — это СМС, сейчас ажиотаж на него прошел, цены стали снижаться, и чем больший объем заказываешь, тем получается дешевле. Что касается ушной резинки, то были предложения закупать ее в Китае. Но мы выбрали отечественную, так как она нас полностью устраивает. Секрет в том, что мы правильно настроили давление на станке, установили угол припайки на 45°, и благодаря этим несложным манипуляциям резинка прочно приклеивается к маске.

Как выстраиваете работу с компаниями-заказчиками?

Производство и офис компании «Рус» находится в Московской области,



Учредитель, генеральный директор компании — Руслан Усманов.

Родился в республике Узбекистан в 1972 г. В 1990 г. проходил службу в армии, затем служил по контракту. В 2000 г. вышел в отставку, занялся предпринимательской деятельностью. С 2020 г. возглавляет компанию «Рус».

в интернете легко найти наш сайт, где есть вся информация о продукте и возможностях его приобретения. Мы открыты для сотрудничества, подходим к работе ответственно, выполняем взятые на себя обязательства в срок и следим за доставкой продукции. Я лично проверяю комплектацию товара перед отправкой, слежу за своевременностью получения заказа, который, как правило, приходит через один-два рабочих дня. Если говорить о доступности продукта, то мы находимся в среднем ценовом сегменте. Стоимость изделия зависит от заказанного объема: чем выше объем, тем ниже цена. Работаем мы по наличному и безналичному расчету.

Планируете ли расширять производство?

Если будет спрос и будут нужны производственные мощности для изготовления масок, то, конечно, будем расширяться.



СИСТЕМА ТРЕЙД



В БОРЬБЕ С РАСПРОСТРАНЕНИЕМ COVID-19

«Система Трейд» — российская компания, которая специализируется на производстве дезинфекционных кабин и антисептиков. Это оборудование снижает риск заражения вирусами и инфекциями, подходит для массовой поточной обработки тела и одежды человека. Российские эксперты по противоэпидемической и санитарно-гигиенической обработке общественных пространств и социально значимых объектов в условиях пандемии Covid-19 считают автоматизированную дезинфекцию обязательным и наиболее эффективным элементом заключительной дезинфекции и дезинфекции по эпидемическим показаниям. О деятельности компании рассказывает генеральный директор Павел Григорьев.



Генеральный директор — Павел Григорьев.

Имеет высшее образование по специальности «менеджер управления». Работал в фармакологической компании сначала директором торгового дома, потом директором департамента по внедрению лекарственных средств, затем генеральным директором. Руководствуется авторитарным стилем управления. Выходец из семьи военных. Его девиз: «Военный устав, внедренный в гражданскую жизнь, может быть неплохим подспорьем». Хобби — фитнес, активные виды спорта, охота и рыбалка.

Павел, расскажите немного об истории создания вашей организации, с каких направлений деятельности вы начинали?

Наша компания как юридическое лицо молодая — на рынок вышла в 2019 г. Она была создана для того, чтобы производить и обеспечивать сырьем фармакологические организации, так как до этого я работал в фарминдустрии. Но пандемия коронавируса продиктовала свои условия рынка, производство переориентировалось. Мы начали выпускать дезинфицирующие средства различного назначения, которые уничтожают многие виды вирусов, в том числе коронавирусы, гепатиты, ВИЧ.

Расскажите о них подробнее...

Прежде всего это кожные антисептики. В их составе — изопропиловый спирт 70% или хлоргексидин, а также ухаживающие за кожей компоненты. Все средства обладают антимикробной активностью в отношении различных грамотрицательных и грамположительных микроорганизмов (включая возбудителей внутрибольничных и анаэробных инфекций, особо опасных инфекций — чумы, холеры, сибирской язвы, туляремии, микобактерии туберкулеза, легионеллеза), вирусов (включая аденовирусы, вирусы гриппа, парагриппа, птичьего, свиного гриппа и другие типы вируса гриппа, в т.ч. H5N1, H1N1, возбудители острых респираторных инфекций, энтеровирусы, ротавирусы, вирус полиомиелита, вирусы энтеральных, парентеральных гепатитов, герпеса, атипичной пневмонии, ВИЧ-инфекции и др.), грибов рода Кандида и Трихофитон (дерматофитий).

Линейка MANNA Dez Skin используется не только для антисептической обработки рук, но и в кабинках дезинфекции. Согласно ГОСТ 12.1.007–76 данное средство относится к четвертому классу малоопасных соединений и к пятому классу нетоксичных веществ при парентеральном введении. Растворы с концентрацией до 0,05% (по активному хлору) не вызывают при ингаляционном воздействии (в виде паров) раздражения верхних дыхательных путей. Средство абсолютно безопасно для человека и окружающей среды.

Согласно инструкции Роспотребнадзора для дезинфекции с помощью аэрозольных установок используют раствор с концентрацией 0,05%. Также компания «Система Трейд» производит концентрат MANNA Dez Skin для удобства хранения и транспортировки, который разводится 1/10 — 1 л концентрата на 10 л воды.

Павел, ваша компания также производит и предлагает заказчикам кабин для дезинфекции. Расскажите о них.

Весной этого года стало понятно, что пока испытывают новые вакцины и разрабатывают лекарства, есть метод, который гарантированно работает против инфекций и вирусов. Это дезинфекция. И не просто дезинфекция, а дезинфекция в широких масштабах — пункты-пропускники, которые используются в фарминдустрии, на производстве продуктов питания или на ракетно-космических предприятиях, где сотрудники, проходя через них, попадают в чистую зону. Проход через такие кабинки обеспечивает 99% дезинфекции рук, одежды, подошв обуви и т.д. В кабинках погибают возбудители туберкулеза, стафилококка, энтерококка, чумы, холеры, туляремии. Я подумал, а что если установить это оборудование в местах массового скопления людей, например, в торговых центрах... Решили с коллегами изучить зарубежный опыт. Оказалось, что подобную технику применяют в Индии, Вьетнаме, Китае. Поняли, что такой опыт можно у них перенять. Ну а дальше стали искать партнеров, чтоб реализовать этот проект.



В результате в нем участвовали не только российские, но и китайские, и казахские специалисты. И я даже не предполагал, что кабины для дезинфекции — продукт нашей компании — станут настолько востребованы.

По какому принципу работают ваши кабины?

Работа кабин дезинфекции основана на принципе орошения. С их помощью обработку в короткое время могут пройти несколько сотен человек. Система распыления активируется датчиком движения, который срабатывает, как только человек входит в кабину. Дезинфицирующее средство подается равномерно по трем контурам обработки: голова, плечи, средняя и нижняя часть тела человека. Обработка длится 3–5 сек. Антисептик оседает на поверхностях, не оставляет следов на одежде. При этом он убивает до 100% бактерий и вирусов. Промежуток времени от одной обработки до другой — порядка 2 сек. По окончании дезинфекции система индикации работы дает световой сигнал.

Работа кабин дезинфекции основана на принципе орошения. С их помощью обработку в короткое время могут пройти несколько сотен человек.

Дезинфицирующая рамка для людей имеет металлический корпус. Внешняя сторона — из прочнейшей черной стали: антивандальная, долговечная, устойчивая к внешнему воздействию природных факторов (дождь, пыль, ветер, высокие и низкие температуры). Внутри кабины — композитная панель и алюминиевый пол, нескользящий, стойкий к влиянию дезсредств. Контейнер для антисептика и электрический ящик расположены отдельно (независимо) от корпуса. Рамка для дезинфекции может работать без перерыва 24 часа в сутки 7 дней в неделю. В минуту через тоннель проходят до 12 человек, при этом дезсредство расходуется очень экономично: для эффективного распыления достаточно малой дозы антисептика, который продолжает действовать в течение нескольких часов после обработки. В высокой модификации дезкабины установлен контроллер связи с экосистемой Dezgate. Он передает данные о количестве людей, прошедших через рамку, в облачное хранилище, облегчает ведение отчетности и помогает



контролировать количество антисептика в барьере и скопировать неполадки.

В чем преимущество ваших дезинфекционных кабин перед аналогами?

Наши кабины для дезинфекции отвечают современным технологическим, санитарно-эпидемиологическим и гигиеническим требованиям; они обладают дистанционной диагностикой неполадок, что позволяет контролировать количество антисептика в каждой рамке, а значит, дозировать расход средства. Например, при эпидемиях можно увеличивать расход на обработку одного человека, а при обычной профилактике — уменьшать, тем самым экономя дезсредство заказчика. Данное оборудование — продукт качественной сборки, и при одинаковом оснащении выгодно отличается по цене (вдвое дешевле) от появившихся на рынке «раскрученных» кабин. Вес дезрамки составляет 200 кг, ее легко можно передвигать с места на место благодаря установленным колесам, к тому же она компактнее многих аналогов. Мы можем конкурировать с лидерами рынка как по программному обеспечению, так и по эффективности работы. Срок сборки кабины — от трех до пяти дней. Сейчас мощности нашего производства позволяют изготавливать до 60 дезинфекционных кабин в месяц. Для наших заказчиков мы предусмотрели спецпредложения и акции, а также предлагаем кредит, рассрочку и отсрочку платежа.

Кто является заказчиками вашей компании? Работаете ли вы с регионами России?

Нашу продукцию закупают больницы, спа-салоны, торговые центры, оптовые сети. Среди клиентов — крупные корпорации: «Комус», ПАО «НК «Роснефть»,

«Гео Органикс», а также Министерство иностранных дел РФ. На сегодняшний день мы плотно работаем с Чувашией и одну из последних партий дезрамок, которую мы сейчас производим, повезем туда, исполняя контракт.

Где находится ваше производство? Расскажите о нем.

Головной офис расположен в Москве, а производство — во Ржеве. Специалисты, занимающиеся программным обеспечением, и те, кто разрабатывает корпус кабины, находятся в разных городах. Наше производство — это, по сути дела, координатор тех или иных элементов заказов (по такому же принципу работает автопром). По нашим лекалам детали изготавливаются на различных предприятиях. Затем их объединяют, и специалисты приступают к монтажу. После чего проводятся установочные процессы и испытания.

Кто является сотрудниками вашей компании?

Все технические специалисты имеют большой опыт работы, могут и завод перестроить, и оборудование перезапустить. У нас очень прогрессивная команда, занимающаяся разработкой программного обеспечения, которая находится в Оренбурге.

На примере компании «Система Трейд» можно увидеть, что уровень ее менеджмента по оперативности реализации антикризисных решений очень высок, что особенно проявилось во время пандемии. И если Президент РФ призывает к экономической поддержке российского бизнеса, то компания Павла Григорьева помогает бизнесу продолжать активно работать в это непростое время.

СОНОГРАФИ

ПОСТАВКИ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ ПО ВСЕЙ РОССИИ: ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ КАЖДОМУ КЛИЕНТУ



SONOGRAPHY занимается комплексным оснащением клиник и кабинетов медицинским, косметологическим и стоматологическим оборудованием. В настоящее время на ее сайте представлен самый широкий ассортимент аппаратов в России. Компания позиционирует себя как проводник к оптимальному выбору профессионального оборудования. О работе организации рассказывает генеральный директор Доминика Линник.



Учредитель и генеральный директор — Доминика Линник.

Выпускница факультета бизнес-информатики НИУ ВШЭ 2017 г. Основала компанию в 2018 г.

Доминика, как давно компания работает на рынке поставок медицинского оборудования?

«Сонографи» — молодая компания. На рынке мы присутствуем два года, но нам удалось не только найти свою нишу, но и удерживать ее, обеспечивая рост. Все это благодаря искреннему и честному отношению к нашим покупателям и максимальной оптимизации внутренних и внешних бизнес-процессов.

Насколько велик ассортимент предлагаемого вами оборудования?

Он исчисляется тысячами наименований. Мы постарались максимально охватить рынок оборудования, чтобы предоставить широкий выбор нашим клиентам. Работаем напрямую с отечественными и зарубежными производителями. Среди них есть как всемирно известные бренды, так и свежие, но уже зарекомендовавшие себя компании. Назову лишь несколько: General Electric, Samsung Medison, Hitachi-Aloka, Karl Storz, Draeger, Olympus, Mindray. Полный список производителей и выпускаемого ими

оборудования размещен на нашем сайте, который ежедневно пополняется новыми позициями.

Можно ли перед покупкой увидеть товар, что называется, вживую, посмотреть, как работает тот или иной заграничный прибор?

Да, конечно. В Москве действуют пять демонстрационных залов, в которых можно посмотреть, как работает оборудование различных производителей. В Санкт-Петербурге — два таких зала. Есть возможность просмотра оборудования в клиниках, которые ранее приобретали его у нас. Также предоставляем программы апробаций для ряда позиций, что позволяет устроить настоящий тест-драйв аппарата.

Какова география поставок? Какие компании заказывают у вас оборудование?

Мы работаем по всей России — от Калининграда до Южно-Сахалинска. Нашими клиентами в большинстве своем являются корпоративные и частные клиники, стоматологические кабинеты, косметологические студии. Среди них есть и многопрофильные клиники. Как пример назову компанию «СОГАЗ Медсервис», Православный центр по лечению онкологических больных врача Натальи Богдановой, которым мы поставляли пульсоксиметры, бесконтактные тонометры, приборы для кардиостимуляции и дефибрилляторы.

Среди клиентов есть такие клиники, которые открылись в процессе сотрудничества с нами. Мы оснащали их с нуля, вплоть до расходных материалов, подготавливали к лицензированию. Примером может стать клиника «Гиппократ» в Пятигорске.

Как у вас строится работа с клиентами?

«Сонографи» — мультибрендовая компания, способная предложить клиенту оборудование, максимально соответствующее его запросу и ожиданиям.

Мы стараемся выстроить долгосрочные отношения, основанные на индивидуальном подходе и доверии. Не ставим цель продать товар любым способом, а придерживаемся принципа прозрачности.

В ежедневной работе эти постулаты трансформируются в конкретные действия, направленные на то, чтобы клиенту было максимально комфортно сотрудничать с нами.

Мы не ограничиваемся одной лишь операцией продажи, а обеспечиваем за свой счет полное сопровождение сделки, включая доставку, пуконаладочные работы, обучение персонала и консультации инженера. У нас нет никаких доплат, которые возникают в процессе сделки. Окончательная сумма заказчику известна сразу и остается неизменной на протяжении всего цикла сделки.

Такой подход позволяет завоевывать сердца клиентов, которые рекомендуют нас своим коллегам.

Мы постарались максимально охватить рынок оборудования, чтобы предоставить широкий выбор нашим клиентам.

Что в планах?

Планов и идей у нас очень много. Будем работать над тем, чтобы максимально упростить процессы взаимодействия с заводами-производителями и покупателями. Чтобы процесс выбора и покупки сложного медицинского оборудования был таким же легким и понятным, как заказ кофе в автомате. Также намерены выходить на государственные закупки.

Уже сейчас мы запустили сервис ремонта и технического обслуживания оборудования и планируем его активно развивать.

Рынок медицинского оборудования не стоит на месте, а значит, будем следить за новинками, улавливать тенденции и проецировать их на свою работу.

СЦИТ

Optimelle

СОВРЕМЕННЫЕ ПЕРЕВЯЗОЧНЫЕ СРЕДСТВА ПО ДОСТУПНЫМ ЦЕНАМ

АО «Сибирский центр инвестиционных технологий» производит и импортирует современные перевязочные материалы под собственным брендом Optimelle®. Продукция компании известна во многих регионах России. О работе предприятия и продуктовой линейке рассказывает генеральный директор Александра Дамбаева.



Генеральный директор — Александра Дамбаева.

Имеет высшее экономическое образование. В СЦИТ работает с 2016 г. Генеральным директором назначена в 2019 г.

Александра, как давно работает СЦИТ на рынке медицинских изделий?

СЦИТ учрежден в декабре 2003 г. Разработка и производство изделий медицинского назначения — основной вид деятельности акционерного общества. Мы первые в России организовали выпуск подгузников для взрослых. В 2014 г. создали производство эластичных фиксирующих компрессионных и когезивных бинтов, в 2015 г. — производство стерильных сорбционных салфеток. С 2017 г. активно занимаемся продвижением повязок для лечения острых и хронических ран.

Какая продукция производится под брендом Optimelle®?

Под этим брендом мы производим и импортируем современные перевязочные материалы собственной разработки: послеоперационные, фиксирующие повязки, а также повязки для лечения острых и хронических ран на всех стадиях раневого процесса. Они разработаны с учетом актуальных тенденций в мировой медицинской практике и отвечают самым высоким стандартам.

Каковы их основные характеристики?

Наши изделия атравматичны, не прилипают к раневой поверхности, не причиняют боли при смене повязки. Они хорошо впитывают и отводят из раны экссудат, препятствуют мацерации. Обеспечивают оптимальную влажную среду в ране, способствующую скорейшему заживлению. Бактерицидные перевязочные средства с широким спектром антимикробного действия подходят для инфицированных ран и для ран с риском вторичного инфицирования.

Изделия стерильны, произведены из безопасных и гипоаллергенных материалов и доступны по цене.



В какие регионы и города поставляете свою продукцию?

Работаем с Москвой и Московской областью. В ЦФО представлены также в Иванове, Орле, Твери и других городах. Есть партнеры и дистрибьюторы в Бурятии, Благовещенске, Хабаровске, Иркутске, Томске, Новосибирске, Ханты-Мансийске, Сургуте, Екатеринбурге, Самаре, Саратове, Краснодаре. Всех не перечислишь.

Работаете только через дистрибьюторов?

Дистрибьюторскую сеть развиваем активно. Это эффективно, потому что компании-партнеры хорошо представлены на местном рынке. В некоторых регионах работаем напрямую с медицинскими организациями.

В чем конкурентные преимущества вашей продукции?

В первую очередь широкий ассортимент. Он закрывает все потребности любой медицинской организации в современных перевязочных средствах. У нас есть все, что необходимо хирургам для местного лечения ран.

Наши изделия имеют конкурентные цены, поскольку мы — производители и прямые импортеры. Особенно выразительно их стоимость смотрится на фоне цен ведущих зарубежных производителей и изменения курса рубля. При этом высокое качество перевязочных средств марки Optimelle дает возможность медицинским организациям эффективно лечить пациентов.

Принято считать, что менталитет российских потребителей ставит зарубежную продукцию выше отечественной. Потому, дескать, государство должно предоставлять преференции своим производителям. Как российские медики относятся к вашей продукции?

Мы не сталкивались с подобными препятствиями. Наши продажи растут в среднем на 30% в год, так как рынок современных перевязочных средств не насыщен. Что касается пре-

ференций, в целом они нужны. Однако есть опасения в отношении качества и уровня отечественной продукции, а оно напрямую влияет на качество медицинских услуг. Поэтому поддержка должна быть взвешенной и осмотрительной.

Мы работаем напрямую с хирургами и всегда исходим из их потребностей. Многие наши перевязочные средства разработаны совместно с ведущими отечественными КОЛ в лечении ран.

Если доктор использует продукцию какого-то конкретного зарубежного или отечественного производителя, мы никогда не будем настаивать на замене. У врача должен быть весь ассортимент перевязочных средств, тогда у пациента значительно повышаются шансы на выздоровление.

Я за то, чтобы отечественная продукция соответствовала современным тенденциям науки и не уступала по качеству ведущим европейским производителям. Только тогда преференции будут оправданны.

Вы сказали, что сегмент рынка, на котором вы работаете, насыщен слабо. Почему?

На сегодняшний день все еще распространено применение традиционных материалов для перевязки: марли, ваты, бинтов. Культура использования современных средств для местного лечения ран развита слабо. Низкий уровень информированности пациентов о современных методах местного лечения ран лишает их выбора средств лечения. До сих пор встречаются пациенты с ранами, обработанными зеленкой, калием перманганата, вот почему это довольно тяжелое направление для продвижения.

Поделитесь планами.

Не сдаваться на милость коронавируса. Другие болезни никто не отменял, пациенты по-прежнему нуждаются в нашей продукции. Будем больше информировать о преимуществах применения современных перевязочных средств, расширять ассортимент, увеличивать объемы производства, делать доступной продукцию для пациента.

СТП



ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАБИЛИТАЦИИ

Современная реабилитационная медицина идет в ногу со временем и стремится не только использовать новейшие технологии для лечения и восстановления пациентов, но и применять индивидуальный комплексный подход при выборе нужного ортопедического изделия. На сегодняшний день в России число медицинских центров, работающих по такому алгоритму, невелико. Нашему изданию удалось пообщаться с генеральным директором группы компаний «МедИнтегро», специализирующейся на реабилитации людей с заболеваниями опорно-двигательного аппарата и изготовлении индивидуальных ортопедических изделий, Михаилом Чекуновым.



**Генеральный директор —
Михаил Чекунов.**

Родился в 1961 г. в Волгоградской области, окончил Воронежский государственный университет. С 1999 г. занимается предпринимательской деятельностью. Женат, двое детей. В свободное время увлекается аквариумистикой и скандинавской ходьбой. Личное кредо: «Помогать людям».

Михаил, вы работаете в сфере реабилитационной медицины с 1999 г. Что изменилось за это время в оказании ортопедической помощи и изготовлении изделий?

В этом году компании исполнится 21 год. Первоначально мы занимались поставкой имплантатов для отделений травматологии, ортопедии и нейрохирургии. Мы открыли первый в Воронеже ортопедический салон. А в 2008 г. установили тесное партнерство с ФГУП «ЦИТО» в Москве. Это предприятие специализируется на производстве индивидуальных ортезно-протезных изделий, и ряд наших специалистов прошли там обучение. Спустя два года, в 2010 г., мы открыли компанию «Современные технологии протезирования» («СТП») и запустили собственное производство. Практически одновременно был создан реабилитационный центр «МедИнтегро». Сегодня мы

специализируемся на изготовлении индивидуальных ортопедических изделий с полным медицинским сопровождением. Круг наших клиентов постоянно растет, и все, кто работал с нашей компанией, знают, что наши изделия надежные, качественные и эффективные.

В чем особенности вашего подхода к изготовлению ортопедической продукции?

В России существует достаточное количество компаний, реализующих стандартные ортопедические изделия. Их можно приобрести в профильных магазинах, заказать через интернет, но при ношении они могут не оказать ожидаемого лечебного эффекта. Это объясняется тем, что каждый человек индивидуален и проблема, с которой он сталкивается, требует только персонализированного подхода. Мы освоили технологию системного взаимодействия с пациентом: перед тем как приступить к изготовлению протеза или ортеза, сотрудники нашего учреждения проводят комплексную медицинскую диагностику. Таким образом, уже на этапе подготовки ортопедического изделия закладываются конструктивные параметры, учитывающие цели реабилитации.

Мы специализируемся на изготовлении индивидуальных ортопедических изделий с полным медицинским сопровождением.

Расскажите об ассортименте ваших изделий.

Всю нашу продукцию можно разделить на группы в зависимости от ее назначения. Мы производим тьютора и аппараты верхних и нижних конечностей, протезы, корсеты для лечения сколиоза, индивидуальные ортопеди-

ческие стельки. Изготавливаем индивидуальные ортезы для детей с ДЦП, когда требуется зафиксировать конечность или стабилизировать сустав. Что касается стелек, то наш ассортимент включает все их виды, начиная от профилактических и заканчивая лечебными. Отмечу, что стельки также производятся по индивидуальной программе: вначале проводится тщательное обследование состояния стоп пациента, затем снимаются слепки и уже при изготовлении вносятся коррективы в зависимости от медицин-



ских показаний. В результате стельки могут иметь различную жесткость каркаса, определенный подъем, компенсирующий длину конечности, могут отличаться по размеру пяточных чашек. Отмечу, что изделия производятся не из заготовок-полуфабрикатов, а из комбинации различных материалов и корригирующих элементов, полностью учитывающих анатомию стопы.

Как организовано производство, с какими материалами работаете?

Производство «СТП» находится в Воронеже, у нас создан специальный цех, где происходит изготовление ортопедических изделий. Есть все необходи-



мое оборудование, которое позволяет нам обеспечить полный цикл производства без привлечения субподрядчиков. Изделия изготавливаются из высоко- или низкотемпературных пластиков различной толщины и жесткости. В качестве комплектующих используются также различные металлические шины и шарниры, обеспечивающие подвижность или стабилизацию суставов. При выборе сырья мы также консультируемся с врачом, который определяет, какой материал необходимо использовать при изготовлении того или иного изделия. Работая с партнерами, мы часто создаем нестандартные изделия. Это продиктовано решением определенной медицинской задачи. Изготовление изделий, как правило, занимает от 3 до 10 дней. Добавлю, что при производстве мы используем классические технологии, которые оправдали свою эффективность.

Как выстраивается индивидуальная работа с пациентами?

Большая часть наших клиентов — это дети с диагнозом «детский церебральный паралич». У пациентов с данной патологией часто наблюдается спастичность мышц, при которой голеностопный сустав находится в положении, когда нет возможности ни двинуться, ни даже стоять. Задача врача — провести ортопедическое лечение и постепенно вывести стопу в правильное анатомическое положение либо не дать проблеме усугубиться. Подчеркну, что этот процесс проходит только под медицинским контролем с отслеживанием динамики состояния пациента. При необходимости во время лечения изделие может подвергаться дополнительным корректировкам. Благодаря такому комплексному подходу и правильно подобранному процессу реабилитации удается значительно улучшить физическое состояние ребенка с ДЦП.

Так же выстраивается работа и с пациентами, которым поставлен диагноз «сколиоз». Уже признано, что корсет по типу Шено дает лишь около 20% результата, остальную часть лечения со-

ставляет гимнастика, ЛФК, дыхательная терапия и др. При отсутствии врачебного сопровождения корсет оказывается неэффективным, а в некоторых случаях может даже навредить. На все наши изделия в течение года действует гарантия, но при постоянном и правильном ношении любое ортопедическое средство необходимо периодически корректировать по мере роста детей, а также динамике физических изменений. Без преувеличения скажу, что к нам приезжают пациенты со всей России, чтобы изготовить индивидуальное ортопедическое изделие и получить качественную медицинскую помощь.

Мы готовы приглашать наших партнеров на производство, показывать и рассказывать им о тех технологиях и методиках, которые применяем сами, чтобы потом создавать совместно качественные изделия для их реабилитационной деятельности.

Где проходят обучение сотрудники вашего центра?

Наши специалисты постоянно совершенствуют свои навыки. Мы регулярно организуем выездные семинары для обмена опытом на аналогичные предприятия, приглашаем к нам экспертов из Чехии, Латвии, России. Тесно сотрудничаем с ФГБУ «НИИЦ детской травматологии и ортопедии им. Г.И. Турнера» в Санкт-Петербурге, перенимаем у них технологии производства. Ориентируясь на достижения и знания лучших специалистов в области ортопедии и реабилитации, мы выработали свой подход к процессу лечения. Он заключается в нацеленности на результат.

Кто ваши основные партнеры? Как планируете расширять рынок?

Главные офисы нашей компании находятся в Воронеже, также открыто несколько филиалов по России — в Тамбове, Белгороде, Орле, Москве. В них можно получить консультацию специалиста, снять слепок для изготовления изделия и оформить индивидуальный заказ. Что касается партнерского сотрудничества, мы работаем с фондами социального страхования в части исполнения контрактов, с медицинскими центрами и реабилитационными клиниками. Так, в Москве уже несколько лет наша компания сотрудничает с ФГБУ «НИИЦ онкологии им. Н.Н. Блохина». В прошлом году мы начали работать с Саратовским институтом травматологии и ортопедии («НИИТОН ФГБОУ

им. В. Разумовского»), а также с двумя реабилитационными центрами в Саратове и Рязани. В некоторых городах, таких как Липецк, Брянск, Иваново, не имея собственного представительства, мы реализуем частную практику: наши специалисты выезжают к пациенту на дом, где проводят всю необходимую диагностику для изготовления протеза или ортеза. Отмечу, что большая часть расходов на изготовление изделий оплачивается государством. Мы тесно сотрудничаем с фондами социального страхования и помогаем нашим пациентам собрать все необходимые документы для получения компенсации.

Почему вам интересно сотрудничать с медицинскими центрами? Какую задачу ставите перед собой, развивая это направление?

Как я уже упоминал ранее, изделия без реабилитации не оказывают должного эффекта, но точно так же и реабилитация без индивидуальных изделий проигрывает. Мы имеем колоссальный опыт в комплексном подходе, совмещая лечение и ортезирование. На данный момент в России существует немалое количество реабилитационных центров, большинство из которых работают по лучшим, передовым методикам восстановительной медицины. Тем не менее собственное производство для них в силу ряда причин запускать нецелесообразно. Возможности нашей компании позволяют помочь реабилитационным центрам восполнить этот пробел. Для этого у нас есть как производственные мощности, так и большой опыт в области обучения специалистов. Мы готовы приглашать наших партнеров на производство,

показывать и рассказывать им о тех технологиях и методиках, которые применяем сами, чтобы потом создавать совместно качественные изделия для их реабилитационной деятельности. И это плюс не только для нашей компании, но и для медицинских организаций, практикующих в области восстановления функций опорно-двигательного аппарата.



ТД «НЕТКАНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»



ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫЕ МАТЕРИАЛЫ НА СЛУЖБЕ У СОВРЕМЕННОЙ МЕДИЦИНЫ

С развитием инновационной и высокотехнологичной медицины меняются требования к расходным средствам: санитарно-гигиеническим предметам, одежде врачей, операционным комплектам. Нередко от качества одноразовых изделий зависит результат проведения сложной операции и обеспечение безопасности здоровья медработников. Как выбрать высококачественный нетканый материал и какие виды одноразовых изделий использовать для защиты от инфекций, рассказала нам генеральный директор компании ТД «Нетканые технологии» Надежда Липатова.

Надежда, почему вы стали заниматься неткаными материалами?

Идея поставлять на российский рынок нетканые материалы премиум-класса пришла к нам в 2009 г., когда мы впервые познакомились с европейскими одноразовыми медицинскими комплектами, предназначенными для проведения хирургических операций. Нас поразило качество и удобство этих изделий. Затем мы посетили специализированную выставку в Швейцарии, выбрали лучшие образцы, изучили технологию производства и заключили договор на контрактное изготовление нетканых материалов с рядом крупных зарубежных партнеров. И в 2010 г. открыли компанию «Нетканые технологии». Спустя девять лет успешной работы на российский рынок был зарегистрирован наш товарный знак Santeys (от фр. sante — «здоровье»). Отмечу, что большинство наших товаров выпускается сейчас под этой торговой маркой, которая выступает гарантом их качества, надежности и безопасности.

Расскажите об ассортименте поставляемой продукции. Каково ее главное предназначение?

Наша продукция предназначена для изготовления различных видов одноразовых санитарно-гигиенических изделий. Их спектр огромен: это и средства индивидуальной защиты, и хирургические костюмы, и белье для пациентов, и расходные материалы для операционных. Для каждой из перечисленных групп подходит свой вид нетканого материала. В нашем ассортименте их порядка 14.



Созданные по уникальным технологиям, они отличаются между собой плотностью, характеристиками и составом. Одним из первых наших продуктов был «Сантейс 54». Это двухслойный нетканый материал на основе вискозы, покрытый слоем полимерной пленки. После него появился «Сантейс 74» — это также нетканый материал на основе вискозы, но он состоит из трех слоев: вискозы, пленки и гидрофильного спанбонда. Главная особенность этого материала в том, что он не просто впитывает влагу, но распределяет ее по всей поверхности изделия. Совсем недавно линейка наших товаров пополнилась тремя новинками: «Сантейс 65» (по своему составу он похож на «Сантейс 54», но плотность и влагопоглощающая способность у него выше), а также моделями «Сантейс 57» и «Сантейс 68» — они удобны и комфортны, обеспечивают превосходную адгезию, состоят из гидрофильного спанбонда и пленки, но более доступны по цене.

Наша продукция предназначена для изготовления различных видов одноразовых санитарно-гигиенических изделий. Их спектр огромен: это и средства индивидуальной защиты, и хирургические костюмы, и белье для пациентов, и расходные материалы для операционных.

В чем уникальность ваших материалов?

В том, что в качестве сырья мы используем вискозные и полиэфирные волокна, которые подобно хлопку или льну имеют дышащую способность, но при этом отлично впитывают влагу и удерживают ее долгое время. Комбинирование разных слоев позволяет создать идеальный вариант ан-



тибактериальной защиты. Например, в состав материала «Вуденпалп» входит древесная целлюлоза и полиэфир. Такое сочетание волокон позволяет врачу, находясь в изготовленном из этого материала защитном хирургическом костюме долгое время, не испытывать дискомфорта. При этом благодаря плотной структуре и специальной антибактериальной пропитке, «Вуденпалп» обеспечивает надежную защиту от микробов и вирусов.

Кто ваши основные клиенты?

У нас более тридцати постоянных компаний-партнеров, работающих в сфере производства медицинских одноразовых изделий. Но сейчас количество заказчиков растет за счет увеличения числа предприятий по изготовлению СИЗ. Работаем по всей России и странам СНГ. Проблем с поставками у нас не возникает, на складе всегда есть резервный запас. Оформить заказ просто: нужно оставить заявку на нашем сайте или позвонить менеджеру. В кратчайшее время будет подписан договор и после оплаты можно будет забрать продукцию. Постоянным покупателям мы предоставляем рассрочку платежа, также действуют скидки при покупке больших объемов продукции.

Расскажите о планах на будущее.

В планах — обеспечить как можно больше медицинских работников высококачественными одноразовыми материалами, которые будут удобны, комфортны и безопасны.

ФИШ ПАРТНЕРС



УДОБНЫЙ И ПРОЗРАЧНЫЙ СЕРВИС ПО ВЫБОРУ МЕДИЗДЕЛИЙ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЛПУ

Свою деятельность петербургская компания «ФИШ Партнерс» начала в 2017 г. с поставок в государственные клиники медицинской мебели. К настоящему времени бизнес переродился в удобный и прозрачный сервис, названный ее создателями «Бережливая М». Он направлен на то, чтобы облегчить выбор и автоматизировать процесс закупки медизделий. Наш собеседник — генеральный директор компании «ФИШ Партнерс» Майдар Шаргакшанов.

Майдар, как вы пришли к собственному бизнесу в медицинской сфере?

Окончив в 2011 г. кафедру экономики и управления в здравоохранении Новосибирского государственного медицинского университета, я пошел работать в больницу специалистом по закупкам. Спустя какое-то время понял, что мне интереснее заниматься продажами, и перешел в фирму, которая поставляла мебель для медучреждений. Потом были еще две организации, торговавшие товарами медицинского назначения. А в 2017 г. вместе со своим бизнес-партнером я создал собственную компанию.

Почему возникло такое желание — начать свое дело?

В первую очередь я решил начать свое дело из-за желания вести с заказчиками предельно честный, понятный и прозрачный бизнес, и видел, что и у клиник есть потребность в таком взаимодействии.

Как развивалась ваша компания?

Первые несколько месяцев мы с партнером тестировали бизнес, пытались понять, может ли вообще что-то получиться. Пришлось преодолеть немало сложностей — ведь наш подход к делу был непривычен для работников клиник, занимавшихся закупкой товаров. В 2018 г. у нас появились сотрудники и полноценный офис. А еще через год уже думали о перспективах развития и набрасывали контуры удобного для заказчиков инструмента по выбору медизделий. Сейчас мы активно развиваем сервис «Бережливая М» и помимо мебели предлагаем широкий спектр инструментов, расходных материалов и медицинского оборудования.

Что представляет собой сервис «Бережливая М»?

«Бережливая М» — это ориентированный на государственных заказчиков, понятный, удобный, прозрачный и юридически безопасный сервис, позволяющий не только выбрать товарные позиции, но также моментально рассчитать начальную максимальную цену контракта, сформировать коммерческое предложение и техническое задание. Все очень просто — заказчик заходит в систему, находит нужные товары и тут же получает необходимую документацию для того, чтобы готовить аукцион.

Какой смысл вы вкладывали в название сервиса?

Слово «бережливая», конечно, не означает того, что наша компания продает товар дешевле, чем все остальные игроки рынка. Под ним подразумевается прозрачное, понятное и адекватное ценообразование — отсутствие сверхнаценок. А если говорить о букве «м» — предлагаем заказчикам самим решить, что скрывается за ней. Мы в первую очередь имели в виду медицину. Но у кого-то могут возникнуть и другие ассоциации, например, с медсестрой — ведь в основном именно специалисты в области сестринского дела отвечают за медизделия.

Работаете ли вы с частными клиниками?

Создавая компанию, мы нацеливались в первую очередь на то, чтобы поставлять товар государственным медучреждениям. И сервис «Бережливая М» заточен именно под госзакупки. Но среди наших клиентов есть и коммерческие

клиники. И если сначала их было у нас немного (не более 5%), то сейчас в связи с расширением ассортимента число заказчиков из сферы частной медицины значительно увеличилось.

Претерпел ли какие-то изменения ваш ассортимент в связи с распространением коронавируса?

Да, мы ввели в ассортимент ряд актуальной продукции — маски, респираторы, облучатели, рециркуляторы, аппараты ИВЛ. Но и наши традиционные товары в той или иной мере помогают бороться с коронавирусом. Недавно, например, мы оснастили медицинской мебелью семь ковид-центров в Красноярском крае, Иркутской и Свердловской областях.

Какие еще услуги, кроме продажи медицинских изделий, оказывает ваша компания?

Компания «ФИШ Партнерс» сдает заказчику оборудование под ключ, беря на себя обязанности по его перевозке, сборке и установке. Кроме того, мы осуществляем техническое обслуживание и решаем вопросы с ремонтом — своими силами или привлекая специалистов производителя.

Что бы вы отнесли к достижениям компании «ФИШ Партнерс»?

У нас много постоянных клиентов. Среди них есть и медучреждения, которые взаимодействуют с нами еще с первого года существования компании «ФИШ Партнерс». Это значит, что заказчики видят пользу от нашей работы, и я считаю это главным достижением.

Что в планах?

Мы собираемся и дальше расширять ассортимент поставляемых медицинских изделий, повышать качество услуг, а также вести работу по улучшению сервиса «Бережливая М», чтобы заказчик, обращаясь в нашу компанию, всегда мог найти профессиональное, оперативное и недорогое решение своих задач.



Совладельцы — Андрей Федоров и Майдар Шаргакшанов

ТОРГОВАЯ ГРУППА «АЗИЯ»



ТЕСТ, КОТОРЫЙ НУЖНО СДЕЛАТЬ КАЖДОМУ

Важным звеном в успешной борьбе с коронавирусной инфекцией является ее ранняя диагностика. Именно поэтому самые успешные российские компании-дистрибьюторы переориентировали свою деятельность и направили все силы на доставку экспресс-систем для тестирования граждан на антитела к Covid-19. Однако выбрать надежного производителя, чьи тесты будут точными и безопасными, пройти все исследования и в сжатые сроки получить разрешение на поставки продукта на российский рынок было непросто, но торговой группе «Азия» это удалось. О том, почему китайские изделия по качеству не уступают европейским, как быстро пройти тест на антитела и почему не надо бояться второй волны пандемии, рассказал нашему изданию директор торговой группы «Азия» Роман Мещеряков.



Генеральный директор — Роман Мещеряков.

Родился в 1984 г. в Москве. Окончил экономический факультет МГУ, долгое время работал в ведущих консалтинговых компаниях, участвовал в разработке бизнес-проектов. С 2016 г. возглавляет торговую группу «Азия». Женат, воспитывает сына. Увлекается активными видами отдыха. Кредо: «Делай так, чтобы тебе самому не было стыдно за свои действия».

Роман, как началось ваше сотрудничество с китайской компанией Lery Medical?

Начну с того, что наша торговая компания называется «Азия», потому что мы занимаемся изучением азиатского рынка и активно налаживаем сотрудничество с китайскими и корейскими производителями. Концептуальная идея бизнес-проекта заключается в том, чтобы находить оптимальные с позиции цены и качества товары, которые будут востребованы на российском рынке. Ассортимент нашей продукции достаточно широк, до пандемии мы занимались поставками памперсов, медицинских изделий, пищевых товаров. В марте, когда коронавирусная инфекция захватила

весь мир и вектор продаж изменился, с нами связались китайские партнеры из компании Lery Medical и сообщили о своей новой разработке — тест-системе Lesscurate. Безусловно, этот продукт привлек наше внимание, так как систем диагностики Covid-19 в России на тот момент практически не было. Отмечу, что опыт работы с компанией Lery Medical у нас уже был, мы разрабатывали совместный продукт и знаем этого фарм-производителя как надежного партнера с безупречной репутацией.

Существует мнение, что китайская продукция в большинстве своем уступает по качеству европейским товарам, так ли это?

К сожалению, такое мнение действительно имеет место, и некачественные китайские товары существуют. Всю производственную базу этой страны можно поделить на две категории. Первая — это те производители, которые выпускают дешевый продукт, экономя на сырье и качестве, а вторая — это фабрики, которые выбирают для себя передовой, европейский путь развития и работают по новейшим технологиям с полной системой автоматизированного контроля. Мы выбираем вторую категорию производителей, серьезно занимаемся изучением их работы, посещаем предприятия, смотрим на организацию рабочего процесса. Имея пятилетний опыт сотрудничества с этой страной, скажу, что уровень китайского производства и их отношение к делу ни в чем не уступает европейским предприятиям, а, на мой взгляд, даже обгоняет их по качеству своего оснащения и технологичности процесса.

Центральная клиническая больница при РАН прислала нам письменный отзыв с положительными рекомендациями.



В чем главная задача тест-системы Lesscurate и каковы ее особенности?

Главная задача тест-системы — это обнаружить наличие антител к Covid-19 в крови человека. При заражении коронавирусной инфекцией организм выделяет два типа антител. Первый тип — антитела IgM, назовем их «бойцы», они борются с вирусом в организме человека, второй тип — антитела IgG, они выполняют защитную функцию, формируют иммунитет к Covid-19. Тест-система Lesscurate позволяет провести диагностику и выявить, какой тип антител присутствует в организме. Важной особенностью этой тест-системы является точность диагностических измерений. Ее испытания проводились независимыми экспертами в лучших лабораториях мира. В результате международное сообщество подтвердило надежность этих тестов на 97%. Медицинские учреждения нашей страны, проверив тест на практике, также пришли к выводу, что он один из самых достоверных, а Центральная клиническая больница при РАН прислала нам письменный отзыв с положительными рекомендациями.

За счет чего достигается высокий процент точности при диагностике на антитела?

Высокий процент точности достигается за счет применения частиц коллоид-

ного золота, размер которых составляет порядка 50 нм, правильной сферической формы. Именно эти частицы, имея высокую степень чувствительности, способны связываться с антителами к коронавирусу и показывать реакцию в виде окрашенной красной полоски. Само по себе коллоидное золото очень дорогой компонент, поэтому многие производители в целях экономии используют частицы меньшего размера и неправильной формы, что приводит к снижению уровня точности тест-систем. В наш колл-центр нередко поступают звонки от клиентов, которые сообщают, что нашли тесты Leccurate по более низкой цене или купили их в интернете, а они показывают недостоверную информацию. Для того чтобы избежать подобных случаев, важно помнить, что экспресс-тест — это медицинское изделие, и гарантировать его работоспособность может только официальный импортер и дистрибьютор, который имеет на него регистрационное удостоверение Росздравнадзора.

Мы работаем над тем, чтобы тест Leccurate появился в аптеках страны, и любой человек мог его приобрести и обратиться к медицинскому работнику для экспресс-тестирования.

Можно ли сделать тест самостоятельно?

Лучше всего самостоятельно эту процедуру не делать, так как тест связан с забором крови, и для его проведения требуется стерильность. Самым верным способом будет обратиться к медицинскому работнику и провести исследование в поликлинике. Сама по себе манипуляция очень простая. Она представляет собой привычный для всех нас забор крови из пальца или из вены. После чего собранный материал помещается в одну из лунок, которая расположена в специальной форме, а в соседнюю лунку добавляются две капли реагента, входящего в состав тест-системы. Отмечу, что результат теста будет известен в течение пяти — десяти минут после проведения процедуры. Если в крови присутствуют антитела IgM, то высветится полоска напротив гравировки «М», если антитела IgG — то полоска появится напротив буквы «G». Бывает так, что высвечиваются две полоски, это говорит о том, что человек болен

коронавирусной инфекцией, но уже находится в стадии выздоровления.

В чем отличие вашего продукта от других тестов на коронавирус?

Существует два вида тестов: первая группа — это так называемые РНК-тесты или тесты ПЦР, которые определяют наличие вируса в слизистой оболочке человека; вторая группа — это тесты на антитела к Covid-19. Первый тип тестов применяется при выявлении бессимптомных носителей инфекции, ожидание ответа занимает несколько дней. Второй тип тестов, к которому относится наш продукт, — это способ выявить наличие антител в крови человека. Он проводится чаще всего в момент заболевания, при появлении ярко выраженных симптомов, либо его делают после болезни, чтобы выявить наличие иммунитета. Очень часто бывает так, что тест ПЦР дает отрицательный результат, а тест на антитела — положительный. Это говорит о том, что вирус уже попал в организм, поэтому на слизистой оболочке его нет. На мой взгляд, для полного анамнеза нужно делать оба теста, чтобы предупредить осложнения и не подвергать опасности окружающих.

Кто и как может приобрести тест Leccurate и в каком объеме?

Изначально в компании Leru Medical выпускали 20 тестов в упаковке. Неудобство такой комплектации заключалось в том, что на 20 тест-систем использовался один флакон с реагентом. Мы предложили нашим партнерам специально для компании «Азия» разработать выпуск одного экспресс-теста в индивидуальной упаковке. Такой вариант расфасовки более удобен в применении. Специалисты Leru Medical пошли нам навстречу, и наша компания стала единственным дистрибьютором индивидуальных тестов Leccurate.

Сегодня мы работаем на всей территории России: на юге — с отелями и зонами отдыха, на севере — с промышленными предприятиями, в центральной части — с клиниками и лабораториями. Отправляем часть тестов в страны Европы: Бельгию, Словакию, Румынию, Венгрию, на данный момент ведем переговоры с республиками Узбекистан и Казахстан.



Отмечу, что компания не изменила своему принципу поставлять качественный товар по доступной цене, поэтому стоимость теста у нас одна из самых низких на рынке, так цена за единицу товара составляет всего 750 руб., что в два раза дешевле аналогов. Минимальный объем, который можно заказать, — это либо две коробки тестов по 20 шт. с одним реагентом, либо 20 шт. в индивидуальной упаковке.

Эксперты говорят о второй волне коронавирусной инфекции, что вы думаете о таком прогнозе, какую перспективу развития компании для себя видите?

Сейчас трудно сказать, будет ли вторая волна коронавируса, но точно не миновать периода ОРВИ, люди будут болеть, поэтому очень важно, чтобы человек при появлении симптомов не поддавался панике и мог поставить правильный диагноз. Наш экспресс-тест дает возможность быстро оценить ситуацию и принять решение о выборе дальнейшего лечения. На данный момент мы работаем над тем, чтобы тест Leccurate появился в аптеках страны, и любой человек мог его приобрести и обратиться к медицинскому работнику для экспресс-тестирования. Уже заключены договоры с дистрибьюторскими компаниями и Ассоциацией независимых аптек, сейчас ведется разъяснительная работа по правилам использования продукта. Если говорить о развитии компании, то на данный момент мы вышли на уровень, который был до пандемии, по всем показателям. Нам удалось сохранить и команду, и ресурсы. В планах много проектов, связанных с появлением качественных и интересных российскому покупателю новинок.

ТОРГОВЫЙ ДОМ «УЛЬТРА-МЕД»

ЗАЩИТА ОТ ВИРУСОВ И БАКТЕРИЙ ПО НОВОЙ ТЕХНОЛОГИИ

В начале пандемии коронавируса в России резко увеличился спрос на медицинские маски и санитайзеры, что привело к дефициту этих товаров и стремительному росту цен на них. Но постепенно ситуация стала меняться в лучшую сторону благодаря тому, что в стране быстро появлялись все новые и новые производства средств индивидуальной защиты. Среди тех, кто помогал обеспечивать россиян столь важной в условиях эпидемии продукцией, — торговый дом «Ультра-Мед», в структуру которого входит предприятие «ММЛ», находящееся в Ростовской области и осуществляющее выпуск медицинских масок. В настоящее время ТД «Ультра-Мед» активно занимается продвижением и поставками уникальной дезинфицирующей установки «УльтраОзон». Об этой системе и другой важной в деле борьбы с коронавирусом продукцией рассказывает совладелец компании «Ультра-Мед» и руководитель фирмы «ММЛ» Наталья Белик.

По каким направлениям ведет деятельность торговый дом «Ультра-Мед»?

Наш торговый дом был создан с целью обеспечить отечественный рынок качественными российскими продуктами, способными надежно защитить людей от коронавирусной инфекции. Сначала мы занимались реализацией медицинских масок, различного вида защитных костюмов и антисептиков. А затем, объединившись с международной промышленной группой Ф7, начали продвигать и поставлять уникальную, не имеющую аналогов в мире дезинфицирующую установку «УльтраОзон».

Для чего предназначена установка и в чем заключается ее уникальность?

Система «УльтраОзон» — это разработка российских ученых, предназначенная для уничтожения широкого спектра вирусов и бактерий, которые переносятся на одежде, обуви, волосах и коже человека. Ее уникальность заключается в применении новейшей, не имеющей аналогов в мире технологии «Небесный щит». Одним из основных элементов установки является устройство, которое вырабатывает озон — газ, обладающий мощным бактерицидным действием. Используя свойства этого вещества, наш аппарат убивает все известные микроорганизмы.

Как происходит дезинфекция?

Установка «УльтраОзон» представляет собой кабинку, внутри которой человек полностью — с ног до головы — обдувается смесью воздуха и озона, поступающей в рабочее пространство аппарата через



множество специальных отверстий. Вся эта процедура длится не более 30 секунд.

Не опасно ли человеку находиться в такой кабинке?

Совершенно не опасно. Пребывание в кабинке не наносит никакого вреда. Следует также отметить, что технология, примененная в системе «УльтраОзон», не только обеспечивает надежное уничтожение вирусов и бактерий, но еще и оказывает благотворное влияние на организм человека — многократное прохождение через установку запускает процессы, укрепляющие иммунитет.

Подтверждена ли эффективность работы системы «УльтраОзон» научными исследованиями?

Да, наша установка проходила испытания в Научно-исследовательском медико-биологическом центре НИТИ им. С.П. Капицы, которые подтвердили ее безопасность, высокий дезинфицирующий эффект по отношению к коро-

За счет технологического решения, примененного в системе «УльтраОзон», она более эффективна, чем устройства, принцип работы которых основан на распылении дезинфицирующих средств или излучении ультрафиолета.

навирусу и другим патогенным микроорганизмам и способность запускать физиологические процессы, повышающие сопротивляемость организма человека к вирусам и бактериям. Отмечу еще, что аппарат «УльтраОзон» имеет все необходимые разрешительные документы. Он также рекомендован Минздравом РФ к применению в качестве средства борьбы с распространением SARS-CoV-2, вызывающего Covid-19.

Есть ли у вашей установки преимущества перед дезинфицирующими аппаратами других типов?

За счет технологического решения, примененного в системе «УльтраОзон», она более эффективна, чем устройства, принцип работы которых основан на рас-

Технология, примененная в системе «УльтраОзон», не только обеспечивает надежное уничтожение вирусов и бактерий, но еще и оказывает благотворное влияние на организм человека — многократное прохождение через установку запускает процессы, укрепляющие иммунитет.

пылении дезинфицирующих средств или излучении ультрафиолета. Кроме того, наша установка не требует использования расходных материалов в виде жидкостей и не оставляет никаких следов на одежде человека, прошедшего через кабинку.

Нашу систему следует использовать на объектах транспортной инфраструктуры (вокзалы, станции), в медицинских и образовательных учреждениях, торговых и офисных центрах, административных зданиях, различных местах массового скопления людей (стадионы, концертные площадки и т.п.), частных загородных домах.

Насколько сложно обслуживать установку «УльтраОзон»?

Она весьма легка в обслуживании, поскольку нуждается лишь в периодической замене воздушных фильтров. Устройства фильтрации изготавливаются в России, так что проблем с их приобретением у заказчиков не будет.

Где осуществляется сборка аппаратов? Из каких комплектующих?

Производство, на котором выпускают установки «УльтраОзон», находится в Ростове-на-Дону. Значительная часть узлов и комплектующих — отечественного производства. Некоторые элементы приходится заказывать за рубежом. Но сейчас ведется работа с рядом наших предприятий, готовых начать выпуск нужных деталей. Так что в скором времени конструкция станции будет полностью российской.

Какова сфера применения вашей дезинфицирующей установки?

Станция «УльтраОзон» применяется везде, где нужно обеспечить противовирусную и антибактериальную защиту. В нынешних условиях распространения коронавирусной инфекции очень важно не допустить роста случаев Covid-19. А наша система как раз и препятствует распространению заболевания. Ведь тот, кто пройдет через установку, не заразится сам и не заразит других. А если в кабинку войдет человек с симптомами болезни, то встроенный датчик температуры подаст сигнал. Поэтому нашу систему следует исполь-

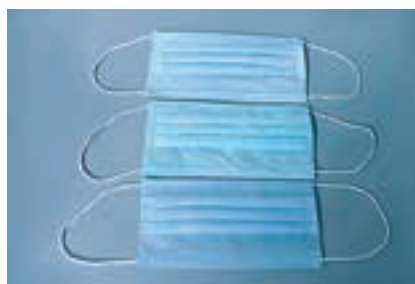
зовать на объектах транспортной инфраструктуры (вокзалы, станции), в медицинских и образовательных учреждениях, торговых и офисных центрах, административных зданиях, различных местах массового скопления людей (стадионы, концертные площадки и т.п.), частных загородных домах. Отмечу, что аппарат может эксплуатироваться как в помещении, так и под открытым небом при температуре воздуха от -10 до $+45$ °C.

В структуру торгового дома «Ультра-Мед» входит производственная компания «ММЛ», выпускающая медицинские маски. Какие вы ставили цели, создавая это предприятие?

Во-первых, хотелось внести свой вклад в дело борьбы с распространением коронавируса в России. Во-вторых, требовалось исправлять ситуацию с дефицитом средств индивидуальной защиты. В-третьих, мы стремились предложить покупателям не просто пользующийся высоким спросом товар, а высококачественный продукт.

Как развивалось производство?

В начале мы подбирали оборудование, ездили по компаниям, занимавшимся поставками материалов, чтобы выбрать лучший из них, отработывали технологию производства. И только убедившись, что сможем выпускать действительно качественный товар, дали старт процессу изготовления масок. На сегодняшний день производительность предприятия составляет 100 тыс. штук в сутки — это позволяет всегда иметь значительный запас продукции на складе, быстро отгрузить или оперативно доставить заказ.



Какими преимуществами обладают маски производства компании «ММЛ»?

Во-первых, благодаря использованию высококачественных материалов они не вызывают аллергических реакций. Во-вторых, маски производства «ММЛ» обладают высокой (до 96%) воздухопроницаемостью, так что их можно



носить в течение 6 ч, не испытывая абсолютно никакого дискомфорта. В-третьих, что тоже немаловажно, у наших масок не отрываются держатели.

Чем еще, кроме качества продукции, вы можете привлечь к себе внимание потенциальных клиентов?

Компания «ММЛ» делает все возможное, чтобы с ней было удобно работать. Например, мы оперативно решаем задачи покупателя, ведем гибкую ценовую политику (для крупных и постоянных клиентов предусмотрены персональные условия), принимаем различные формы оплаты, обсуждаем вопросы, связанные с отсрочкой платежей, выпускаем продукцию под торговой маркой заказчика.

Планируете ли дальше развивать производство?

Да, мы строим планы на будущее, главной целью которых является улучшение качества продукции и сервиса. Будем, конечно, увеличивать производственные мощности и расширять ассортимент.

Продукция, предлагаемая торговым домом «Ультра-Мед», заточена под спрос в особых условиях, связанных с пандемией Covid-19.

Но когда-нибудь мир победит коронавирус. И что тогда — прекращать выпуск товаров, закрывать производство?

Хочется верить, что коронавирус будет полностью побежден. И хочется, чтобы это случилось как можно скорее. Но представляя себе будущее без ковида, я вижу в нем и свою компанию, и ее продукцию. Ведь нынешняя эпидемия многому научила людей — они привыкли пользоваться масками и дезинфицирующими средствами, стали серьезнее относиться к гигиене. И если исчезнет SARS-CoV-2, то останется как минимум вирус гриппа со всеми его штаммами. И почему бы нам тогда не начать бороться с ним теми же средствами, которые используются сейчас? Так что торговый дом «Ультра-Мед» не остановится на достигнутом, а продолжит свое развитие.

ФРАНОМ



ОПТИМАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЧАСТНЫХ КЛИНИК

Компания «Франом» вышла на российский рынок несколько лет назад с предложением услуг по закупкам и поставкам бывшего в употреблении медицинского и лабораторного оборудования. На данный момент она ведет успешную деятельность не только по своему основному профилю, но и по ряду других направлений. О деятельности компании рассказывает ее генеральный директор Олеся Климаш.



**Генеральный директор —
Олеся Климаш.**

Окончила Университет науки и технологий «МИСиС» по специальности «прикладная информатика в экономике», также получила дополнительное образование в области бухгалтерии. Некоторое время работала в бухгалтерии, затем — более 10 лет в отделе закупок продовольственных товаров. Несколько лет назад вплотную занялась закупкой медицинского оборудования и развитием импорта и экспорта в страны СНГ.

Какова история возникновения вашей компании?

Изначально компания была создана во Франции. И сегодня она ведет успешную деятельность, покупая и поставляя бывшее в употреблении медицинское и лабораторное оборудование. Несколько лет назад мы с моим бизнес-партнером решили выйти на российский рынок. Но для эффективной работы на нем необходимо было открыть представительство в России. Так и появилась фирма, которой мы сейчас руководим, — ООО «Франом».

Расскажите, пожалуйста, об основном направлении деятельности компании «Франом».

Наше основное занятие — поставка в частные медучреждения России и государств ближнего зарубежья бывшего в эксплуатации медицинского и лабораторного оборудования, купленного нами в клиниках Европы, США, Японии и т.д. Мы также продаем здесь и экспортируем

в другие страны медизделия, приобретенные в российских ЛПУ.

В чем смысл поставок бывшего в эксплуатации медоборудования?

Предлагаемое нашей компанией оборудование, которое находилось в эксплуатации, проходит все этапы предпродажной подготовки, оно действительно качественное, проверенное, а стоит в разы дешевле нового. И к тому же экономленные средства клиент может пустить на развитие собственного бизнеса.

Почему поставляемое вами оборудование оказалось ненужным зарубежным клиникам? Оно выработало свой ресурс? С ним что-то не в порядке?

Дело в том, что, например, в Европе существует регламент, согласно которому клиники обязаны каждые 5–10 лет менять оборудование на новое. Поэтому они и продают ту технику, которой по истечении установленного периода больше не могут пользоваться. Но это абсолютно работоспособные изделия, которые будут безотказно функционировать еще не один десяток лет. Ведь медоборудование, которое эксплуатируется в европейских ЛПУ, каждые полгода в обязательном порядке обслуживается техническими специалистами, а после списания проходит еще и предпродажное ТО. Немаловажно и то, что его деинсталляцию осуществляют инженеры производителя.

Предоставляет ли ваша компания какие-то гарантии?

Во-первых, компания «Франом» гарантирует, что все купленное за рубежом оборудование ввезено абсолютно законно и с разрешения правообладателя товарного знака. Отмечу также, что все наши товары зарегистрированы в Росздравнадзоре.

Во-вторых, мы даем гарантию на запуск оборудования и предоставляем тестовый период, в течение которого сертифицированные инженеры проверяют его работоспособность.



В-третьих, наша фирма проводит сервисное обслуживание, осуществляет поставку запчастей и выполняет ремонтные работы.

Вы завозите оборудование под конкретный заказ или создаете товарный запас на складе?

У нас есть несколько специализированных складов с оптимальными запасами наиболее востребованных видов медицинского оборудования, например, рентгеновских аппаратов, маммографов, компрессоров. Но хранить на складе все медицинские изделия нецелесообразно, поэтому какие-то устройства мы покупаем под конкретного потребителя.

Какие еще услуги оказывает компания «Франом»?

У нас огромный перечень услуг, в том числе поставка нового оборудования, комплексное оснащение клиники оборудованием, обучение медперсонала работе на имеющейся в ЛПУ аппаратуре, профессиональная подготовка помещения под рентген-кабинет, косметический ремонт медицинского учреждения под ключ, реставрация старой медтехники, передача оборудования в аренду, помощь в лицензировании, проектирование и монтаж систем видеонаблюдения, охранной сигнализации и контроля доступа.

Есть ли у вас планы по дальнейшему развитию компании?

Конечно, ведь компания «Франом» не привыкла стоять на месте. Скоро, например, мы начнем работу над созданием программного обеспечения для клиник, которое охватит все направления деятельности медучреждения и будет иметь широкие интеграционные возможности. Есть у нас и другие планы. Но главное — мы всегда стремимся к тому, чтобы обеспечивать клиентов качественными товарами и предлагать решения задач, соответствующие их пожеланиям и бюджету.

ЦИФРА АЙТИ



Компания «Цифра Айти» — ведущий российский системный интегратор — вывела на отечественный рынок специализированный тепловизор для снижения уровня распространения заболеваемости коронавирусной инфекцией. О деятельности компании, технических показателях оборудования и развитии данного сегмента рынка мы беседуем с генеральным директором Александром Ваньшиным.



Генеральный директор —
Александр Ваньшин

Александр, расскажите об истории создания вашего предприятия.

Наша компания — это коллектив высококвалифицированных специалистов в сфере информационных технологий. Мы специализируемся на сложных ИТ-проектах, требующих нестандартного подхода.

С целью предотвращения распространения различных заболеваний еще несколько лет назад мы рассматривали вывод на рынок системы бесконтактного измерения температуры тела человека в потоке людей — специализированных тепловизоров. Однако, учитывая ситуацию со стремительным распространением новой коронавирусной инфекции, широкое применение этот проект получил только сейчас, поэтому мы и создали новую компанию — «Цифра Айти».

Вы предлагаете тепловизионный комплекс производства ирландской компании Satir. Почему сделали выбор в пользу данного оборудования?

Столкнувшись с задачей вывода на рынок тепловизионных устройств, мы изучили и протестировали все имеющиеся в мире подобные решения. Сейчас на рынке достаточно много тепловизоров, и человеку, не имеющему опыта их использования, всегда сложно сделать правильный выбор. Каждый производитель в рекламных брошюрах описывает преимущество своей продукции только с лучшей стороны. Техническая документация у всех производителей тоже всегда оставляет только положительные впечатления. Однако все проблемы

проявляются в процессе эксплуатации. Наш выбор в пользу тепловизоров производства компании Satir был сделан исключительно на основании практических показателей работы данных устройств, в которых мы убедились за длительный период использования.

Расскажите об основных возможностях и характеристиках системы.

Satir имеет достаточно большую линейку тепловизоров. Моделями, которые сегодня пользуются максимальным спросом, являются СК-350F и СК-200. Возможности этих тепловизоров достаточно широкие. Они могут одновременно измерить температуру тела у 40 человек в потоке людей. В случае обнаружения человека с повышенной температурой тепловизор производит фиксацию (сохраняет снимок в базу данных) и при необходимости включает звуковую сигнализацию. Данный функционал позволяет оперативно реагировать на присутствие людей с повышенной температурой и снизить риск распространения заболеваемости.

Все снимки хранятся в системе, и их можно в любое время просмотреть. Помимо основного функционала тепловизор имеет возможность интеграции с системами контроля доступа. Например, если у человека повышенная температура, то турникет на проходной будет заблокирован, и он не пройдет на работу. Система имеет функционал распознавания лиц, может обнаруживать и реагировать на присутствие человека без защитной маски, а также множество других полезных и интересных функций.

Куда были поставки данного оборудования? Назовите несколько наиболее значимых для вашей компании клиентов.

Мы работаем на всей территории нашей страны — от Калининграда до Владивостока с предприятиями различных сфер и отраслей. Это и крупные производственные холдинги, и организации сферы культуры и образования. В преддверии единого государственного экзамена мы производили установку тепловизоров в школах. Среди самых

значимых наших клиентов можно выделить «Роснефть», Государственный Кремлевский дворец, холдинговую компанию «ТЭМПО», компанию «Волга Групп», НИЦ «Курчатовский институт» и др.

Нашим клиентам мы предлагаем установку системы под ключ, а также годовую техническую поддержку.

Как на сегодняшний день развивается данный сегмент рынка? Много ли игроков? За счет чего вы конкурируете?

Рынок сейчас достаточно конкурентный. Высокий спрос в начале года привел на рынок много новых игроков, предлагающих бюджетные решения низкого качества. Также некоторые компании, специализирующиеся на видеонаблюдении, в короткий срок вывели на рынок новые тепловизоры. Данное обстоятельство породило высокую конкуренцию среди игроков бюджетного сектора, что не могло не сказаться в падении спроса на нашу продукцию. К сожалению, потребитель часто делает выбор в пользу бюджетных решений с заявленными высокими техническими характеристиками. Однако за низкой стоимостью часто скрываются проблемы — высокий процент брака, не всегда стабильная работа системы, нередко характеристики системы не соответствуют заявленным и т. п.

Основным конкурентным преимуществом нашей системы в первую очередь является ее качество. Сегодня мы можем уверенно утверждать, что работаем с лучшим на мировом рынке решением. Это радует и нас самих, и наших клиентов.

Следует также отметить, что высокий спрос привел на рынок поставщиков контрафактной продукции. Мы сталкивались с компаниями, которые занимаются продажами наших тепловизоров по невероятно низкому цене.

Официальным представителем ирландской компании Satir в нашей стране является компания «Кельвин», с которой мы тесно сотрудничаем и дружим. Поставка тепловизоров как через нашу компанию, так и через компанию «Кельвин» дает уверенность в приобретении оригинальной продукции высшего качества.

ХИМПРОМ



ЛУЧШИЕ ДЕЗИНФЕКТОРЫ ДЛЯ БОРЬБЫ С ПАНДЕМИЕЙ

ПАО «Химпром» на протяжении практически всей своей более чем 60-летней истории остается одним из ключевых предприятий отечественной химической индустрии. Среди основных факторов, позволяющих ему удерживать лидирующие позиции, — способность гибко реагировать на вызовы времени. Сейчас ПАО «Химпром» является еще и одним из основных поставщиков дезинфицирующих средств для кожи и различных поверхностей, используя которые люди могут эффективно противостоять риску заражения коронавирусной инфекцией. Среди клиентов — региональные органы государственной власти Чувашии, областные учреждения здравоохранения, региональное министерство транспорта и другие. Работает предприятие и с зарубежными странами. В августе 2020 г. в рамках благотворительной помощи для борьбы с Covid-19 оно поставило большие объемы антисептиков в Кыргызстан, а также осуществляло отгрузки в Казахстан. «Важнейшим принципом работы компании является социальная ответственность, что проявляется в заботе о качестве продукции, экологии, сохранении рабочих мест и многом другом», — сообщил генеральный директор ПАО «Химпром» Сергей Науман. Он подробно рассказал о дезинфицирующей продукции компании и ее главных конкурентных преимуществах.



Генеральный директор —
Сергей Науман

Сергей, какие новые тенденции на рынке вы видите в связи с пандемией и как они сказываются на деятельности ПАО «Химпром»?

В связи с эпидемиологической угрозой потребность в дезинфицирующих средствах резко увеличилась, поэтому многие компании начали перепрофилироваться на производство соответствующей продукции. Закономерно, что в данной ситуации растет и конкуренция. А это в свою очередь диктует участникам рынка необходимость отвечать запросу времени. ПАО «Химпром» со своей стороны увеличил обороты производства и вывел на рынок ряд новых наименований. И я очень рад, что к сегодняшнему дню мы выполнили все обязательства и справились со всеми задачами, поставленными Правительством РФ.

Что сейчас входит в ассортиментный ряд дезинфицирующих средств вашего производства?

Стоит отметить, что мы выпускаем более 150 наименований продукции. Большую часть из них составляют как раз

средства дезинфекции — изопропиловый спирт, перекись водорода, хлор жидкий, гипохлориты натрия и кальция. И все они сегодня относятся к категории весьма востребованных товаров на рынке.

Что касается их потребительских характеристик, то спирты, в частности, являются одними из самых безопасных антисептиков, поскольку не оказывают существенного воздействия на человека. Хочется отметить, еще в 1923 г. эксперты доказали, что изопропиловый спирт не вреден для кожи, поэтому сегодня его рекомендуют использовать для обработки гаджетов и вообще многих поверхностей, к которым мы наиболее часто прикасаемся: дверные ручки, сумки и так далее.

Доказано, что при воздействии перекиси водорода на коронавирус происходит полная его дезактивация. Поэтому в концентрации от 3 до 6% ее просто необходимо использовать для обеззараживания различных поверхностей. По данным Всемирной организации здравоохранения, вирус уничтожается таким антисептиком быстрее, чем за одну минуту.

Кроме того, мы выпускаем гипохлорит натрия, который является одним из лучших современных дезинфицирующих средств, мгновенно убивающих опасные бактерии и грибки даже при очень малых концентрациях. При обработке активным хлором разрушается внешняя оболочка микроорганизма и окружающая биопленка. Дезинфицирующее свойство гипохлорита натрия позволяет применять его для дезинфекции воды в водоснабжении и в питьевых целях.

Также в нашем ассортименте — средство «Натрия перкарбонат технический» марки А. Оно применяется в качестве дезинфицирующего компонента в товарах бытовой химии. В качестве

основного действующего вещества он содержит активный кислород, который при разрушении удаляет с поверхности, как загрязняющие вещества, так и убивает различные микроорганизмы, тем самым дезинфицируя одежду.

Ну и конечно, одним из лучших средств дезинфекции остается хлор. Мы выпускаем его в жидкой консистенции, и он используется для хлорирования и очистки питьевой воды.

А какие новые обеззараживающие продукты вы производите в последнее время?

Большим спросом у потребителей сегодня пользуется новый продукт «Химпрома» — гипохлорит кальция. Его применяют для обеззараживания почвы и асфальта, помещений общего пользования, предметов быта, посуды, а также хозяйственно-питьевой воды. Средство обладает антимикробным действием в отношении грамотрицательных и грамположительных бактерий (погибают в течение 5–15 минут при обработке 0,005%-м раствором), вирулицидным, фунгицидным и спороцидным действием. Гибель спор бацилл вызывает раствор 1%-го активного хлора в течение 90–120 минут, вирусов — 0,01%-го активного хлора в течение 30–60 минут.

Новое высокотехнологичное производство гипохлорита кальция мы открыли в ноябре 2018 г. Стоит подчеркнуть, что эта производственная линия является важной частью государственной политики и входит в программу импортозамещения Минпромторга РФ.

В апреле 2020 г. с целью борьбы с коронавирусом мы начали производить новое обеззараживающее средство — лосьон для рук с антибактериальным эффектом марки «Дезново» и средство жидкое дезинфицирующее «Дезново

М». Кожный антисептик обладает антимикробной активностью в отношении грамотрицательных и грамположительных бактерий, вирус-возбудителей гепатитов, ВИЧ-инфекции, коронавирусной инфекции, герпеса, гриппа, аденовирусной, норовирусной, ротавирусной и других инфекций. Антисептик представлен в виде прозрачной жидкости бирюзового цвета и содержит в своем составе изопропиловый спирт не менее 70%. «Дезново М» предназначено для гигиенической обработки рук персонала медицинских организаций, скорой и неотложной помощи, лабораторий, парфюмерно-косметических, химико-фармацевтических предприятий, коммунальной и общественно-социальной сферы, пищевой промышленности, общественного питания, торговли и т.д.

Еще один имеющий широкое применение антисептик, который мы начали выпускать в период пандемии, — перексид водорода под маркой Ригеох с концентрацией 4,5%. При разложении пероксида водорода образуется вода и активный кислород, который действует на различные вредные микроорганизмы, окисляя и в дальнейшем разрушая их. Именно данное свойство и является основным преимуществом — полная безвредность для человека. Концентрация 4,5% безопасна для человека при обработке различных типов поверхностей и эффективна в борьбе не только с вирусом Covid-19, но и другими патогенными микроорганизмами.

Ваше производство применяет отечественные разработки?

Конечно, мы стремимся максимально использовать российские разработки, а также занимаемся научными изысканиями. Закономерно, что компания славится научно-технической базой и профессиональными специалистами. В настоящее время на ПАО «Химпром» в разных должностях работают порядка 10 кандидатов наук. На предприятии действует свой научно-исследовательский центр.

Вообще, хочется отметить тот факт, что наша компания ориентирована на производство продукции с высокой

добавленной стоимостью, строительство новых и модернизацию существующих производственных мощностей на действующих площадках и создание новых перспективных продуктов.

Расскажите, в чем заключаются преимущества вашей продукции перед зарубежными аналогами?

Главное наше преимущество — системность работы, что позволяет на 100% контролировать производство, сырье и качество продукции, которая выпускается в строгом соответствии с рецептурой и нормативной документацией, соответствует требованиям российского законодательства. Мы также уделяем огромное внимание качеству исходного сырья.

Что подтверждает эффективность и качество вашей продукции?

Мы выпускаем только сертифицированные продукты. Их эффективность подтверждена испытаниями в специализированных российских центрах, которые являются авторитетными организациями в области дезинфекции. Например, средства Ригеох и «Дезново М» прошли широкие испытания ФБУ НИИ дезинфектологии Роспотребнадзора и получили свидетельство о государственной регистрации в качестве дезинфицирующих средств и соответствуют единым санитарно-эпидемиологическим и гигиеническим требованиям.

Безусловно, важнейшим подтверждением высокого качества нашей продукции является и тот факт, что система менеджмента качества ПАО «Химпром» сертифицирована на соответствие требованиям стандарта ISO9001:2015. Хочется также отметить, что и наша система экологического менеджмента сертифицирована на соответствие требованиям стандарта ISO14001:2015.

ПАО «Химпром» имеет какие-либо награды?

Предприятие имеет множество наград — дипломов, золотых знаков качества и так далее — региональных и федеральных конкурсов. Ежегодно мы участвуем в конкурсах «100 лучших товаров России», «Марка качества» и «Всероссийская марка (III тысячелетие). Знак качества XXI века» и др.

Вы занимаетесь благотворительностью?

Да, на протяжении всей истории компания придерживается высоких стандартов социальной ответственности. Сейчас, в период пандемии, мы организуем раз-



личные мероприятия по сдерживанию распространения коронавирусной инфекции, оказываем поддержку благотворительным фондам, социальным и другим учреждениям. Например, большой объем дезинфицирующих средств для рук на основе изопропилового спирта в качестве благотворительной помощи передали учреждениям, находящимся в ведении Министерств здравоохранения, труда и социальной защиты Чувашской Республики. Наши антисептические средства доставлены всем республиканским и районным больницам, волонтерам-медикам, а также в дома-интернаты, реабилитационные центры, специализированный дом ребенка «ДР Малютка», психоневрологические интернаты и санатории. Центры социального обслуживания, центры занятости, отделы социальной защиты населения и другие государственные учреждения также используют в качестве антисептиков средства, изготовленные в ПАО «Химпром».

Как вы оцениваете перспективы рынка средств дезинфекции в обозримом будущем?

В момент пика потребления всегда появляются новые необходимые продукты и их аналоги, что мы сейчас и наблюдаем. Со временем этот рынок стабилизируется, и на нем останутся только сильные квалифицированные игроки, которые поставляют высококачественную продукцию. ПАО «Химпром» относится к категории ответственных и проверенных годами предприятий, и я убежден, что мы и дальше будем одним из ведущих игроков в сегменте производства обеззараживающих средств. Мы всегда готовы разрабатывать новые продукты и выпускать их в количестве, необходимом рынку. Сегодня же хочется еще раз подчеркнуть, деятельность ПАО «Химпром» имеет важнейшее значение для безопасности страны. Мы это хорошо осознаем и делаем все от нас зависящее для того, чтобы россияне были обеспечены всем необходимым для борьбы с пандемией.



ЧЕЛЯБИНСКИЙ ЗАВОД СТАНОЧНОГО ОБОРУДОВАНИЯ



ПРАКТИЧНОСТЬ И НАДЕЖНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Курс на импортозамещение, введенный в нашей стране, несомненно, себя оправдал, особенно это стало очевидно в период пандемии, когда производство вынуждено было справляться с острым дефицитом средств индивидуальной защиты. Именно тогда на смену зарубежным машинам пришли отечественные станки, которые стали надежной и своевременной заменой импортного оборудования. Какие конкурентные преимущества имеют отечественные линии по изготовлению средств индивидуальной защиты, как запустить автоматический станок по производству масок самому и правильно его эксплуатировать, рассказал генеральный конструктор, соучредитель ЧЗСО Константин Конышев.



Генеральный конструктор — Константин Конышев.

Родился в 1973 г. в городе Южно-Уральск, учился в Челябинске. Более 30 лет в промышленном производстве. Женат, воспитывает четверых детей. Увлекается активными видами спорта. Кредо: «Успех приходит к тем, кто не боится действовать».

Константин, как возникла идея производства оборудования для изготовления одноразовых масок? С чего все начиналось?

Предприятие ЧЗСО было открыто пять лет назад. В группу наших учредителей вошли эксперты в области механики и программного обеспечения. Благодаря такому содружеству мы стали выпускать современные производственные модели оборудования для пищевой и текстильной промышленности. В марте 2020 г. с ростом спроса на средства индивидуальной защиты к нам пришла идея создать свою автоматическую линию по производству одноразовых масок. При ее проектировании мы руководствовались только конечным результатом, а именно: какой продукт мы хотим получить на выходе. Для этого мы изучили технологию создания меди-

цинской маски, познакомились с материалом, из которого она производится, выделили минусы и плюсы и создали станок «Маскостан Х». Это полностью наша разработка, никаких заимствований мы не делали, и аналогов у нее нет.

Как устроена линия? В чем ее главные особенности?

Специфическая особенность линии «Маскостан Х» — это ее монолитность. Все движущиеся детали мы сократили до минимума, чем меньше подвижных элементов, тем меньше износ, выше прочность и долговечность машины. На 90% станок состоит из алюминия. Этот материал механически прочный, коррозионноустойчивый, легкий, смотрится презентабельно. Первоначально сделать на 100% отечественный станок у нас не получилось, были некоторые импортные комплектующие, но сейчас мы близки к тому, чтобы большинство из них заменить на детали российского производства.

Опишите процесс работы станка по созданию маски.

Процесс изготовления состоит из нескольких последовательных этапов, которые автоматически сменяют друг друга. Вначале в станок закладываются рулоны спанбонда, мультблауна, СМС. Отмечу, что оборудование работает только с синтетическим, нетканым материалом, удобным для спайки. Полотно укладывается в определенном порядке и при поддер-

жании нужного натяжения заходит в узел формирования складок. На следующем этапе происходит закрепление полученных граф, которое достигается путем их припечатывания. Третий этап проходит под сварным валом и ультразвуковым излучателем. Он включает в себя процесс сворачивания маски и вставку носовой проволоки. Далее происходит припайка ушек: появляется резинка, она автоматически обрезается ножницами и припаявается с помощью ультразвука. На заключительном этапе маски разрезаются и упаковываются. В минуту линия способна произвести от 40 до 45 изделий, это количество зависит от материала и качества резинки.

Как обеспечивается безопасность работы на «Маскостане Х»?

Станок может работать сутки, перегрева у него не будет, но нужно соблюдать определенные требования относительно влажности воздуха и качества подаваемого электричества (скачков напряжения быть не должно). Если что-то пошло не так, то есть две кнопки аварийной остановки оборудования. Одна расположена на пульте машины, вторая — на ее боковой части. Если материал замялся, пошел брак, то на экране загорится сообщение об ошибке, и, чтобы не было перерасхода сырья, лучше нажать аварийную кнопку, устранить неполадку и снова запустить оборудование. В случае короткого замыкания или задымления сработают



предохранители и линия выключится автоматически.

Ведется ли работа по совершенствованию оборудования? Какие модели в разработке?

Конструкторские изыскания не прекращаются, мы постоянно работаем над совершенствованием линии. С марта было выпущено порядка 20 станков и каждый — это более доработанная, улучшенная версия предыдущего. Последняя наша разработка — узел автоматического натяжения материалов. Первоначально при запуске линии приходилось вручную настраивать положение полотна, без нужной фиксации станок работать не будет. Сейчас создана автоматическая регулировка натяжного ролика, что значительно облегчает работу оператора. О создании таких новинок мы информируем наших заказчиков, высылаем им новый элемент и совершенствуем уже готовое оборудование, повышая его производительность. По такой же схеме обновляется и программное обеспечение станков, если появилось какое-то обновление, мы также сообщаем об этом нашим покупателям. На данный момент мы работаем над созданием еще одной линии, которая будет называться «Маскостан Суперлайт». Этот станок на порядок проще предыдущего, он легче и по стоимости дешевле. «Маскостан Суперлайт» также будет делать маски, но создается для работы на небольшом предприятии.

Как происходит установка и дальнейшее обслуживание оборудования?

Есть примеры, когда компании, приобретаая зарубежный станок, сталкиваются с проблемой его настройки и наладки под тот материал, с которым они работают. Это приводит либо к большому количеству брака при производстве, либо к поломке оборудования. С целью исключения подобных ситуаций каждую линию мы настраиваем под материал заказчика. Установка оборудования осуществляется двумя способами. В первом случае мы выезжаем на предприятие, запускаем и налаживаем оборудование, во втором — заказчик сам устанавливает линию с помощью инструкции. Добавлю, что для удобства покупателя при подписании договора о покупке-продаже создается специальный чат, где в любой момент времени заказчик может задать свой вопрос по обслуживанию станка, его установке, замене определенных деталей. В течение короткого времени



наши специалисты ответят на любой вопрос и даже пришлют видео по решению проблемы.

Отмечу, что станок — довольно сложное устройство, в нем много электроники, поэтому практика работы на нем необходима. Для тех, кто хочет пройти обучение офлайн, у нас предусмотрены специальные курсы. Как правило, к нам приезжают будущие операторы и на готовом станке, который затем будет отправлен на их предприятие, получают мастер-класс, который длится от двух до семи дней.

Сколько прослужит линия в процессе работы?

Гарантийный срок изделия — один год, но при правильной эксплуатации и своевременной замене некоторых расходных элементов машина может прослужить 5–10 лет. Мы делаем все с большим запасом прочности. Есть ряд расходных элементов, например цилиндры, которые периодически требуют обновления, в гарантийный срок они меняются бесплатно. Или ножницы, при определенном качестве резины они требуют дополнительной заточки, на этот случай мы всегда высылаем запасной комплект и инструкцию по их замене. Отмечу, что обслуживание станка может производиться как наша компания, так и сам заказчик.

Кто может приобрести ваше оборудование?

Наши основные покупатели — это текстильные и фармацевтические компании. Есть ряд предприятий пищевой промышленности, которые покупают станки для обеспечения масками своих сотруд-

ников. География продаж — по всей России, от Москвы до Новосибирска. Среди зарубежных партнеров выделю Казахстан, Туркменистан, на данный момент ведем переговоры с Республикой Беларусь. Доставка оборудования осуществляется транспортными компаниями за счет заказчика. К вопросу оплаты мы подходим индивидуально: у нас предусмотрена предоплата, постоплата, рассрочка платежа и лизинг.

Как оцениваете спрос на отечественную технику на данный момент?

Большой плюс отечественного оборудования — это сервис. Именно поэтому за последние несколько лет спрос на российские станки вырос в разы. И это несмотря на то, что на всех предприятиях по-прежнему очень много импортных машин. Тем не менее они, как и любая техника, выходят из строя, а починить оборудование из США, Германии, Китая в современных условиях очень дорого. Отечественное оборудование обновить гораздо дешевле. К тому же, как показывает опыт, российские станки оказываются качественнее и долговечнее зарубежных аналогов.

Что в планах?

Главная цель нашего проекта — это импортозамещение, то есть создание современного оборудования на основе отечественных технологий взамен зарубежных аналогов. Поэтому в планах развивать российское производство, выпускать современные станки, автоматизированные линии. И делать это так, чтобы предприятия гордились тем, что работают на наших машинах. Ресурсы и потенциал у нас для этого есть.

РУБРИКА: ЧЕЛОВЕК ДЕЛА

Медицинская логистика ООО 2

Адрес: г. Санкт-Петербург,
Комсомола ул., д. 1–3, лит. К, пом. 01Н
Тел.: 8 (800) 222-58-02
E-mail: info@centr100.ru
www.centr-100.ru

РУБРИКА: ЗНАК КАЧЕСТВА

Консалтинговый центр «Концепция»/ ИП Ладья Е. А. 6, 2 обл.

Адрес: г. Москва, Павла
Корчагина ул., д. 2
Тел: (499) 288-06-97
E-mail: info@med-concept.ru
www.med-dok24.ru

РУБРИКА: ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

ТИТАНБИО ООО 10

Адрес: г. Пермь, Бригадирская ул., д. 22
Тел.: (342) 257-52-20
E-mail: info@endo-med.com
www.titan-bio.com
www.mylifeport.ru

РУБРИКА: ЛИДЕР РЫНКА

Эф-Кабинки/ ИП Голубев В. О. 14

Адрес: г. Санкт-Петербург,
Будапештская ул., д. 7к1
Тел.: 8 (800) 600-51-29, (965) 095-15-12
E-mail: mail@f-kabinki.ru
www.f-kabinki.ru

РУБРИКА: ПРОРЫВ

ГРАНД-Крио ООО 18

Адрес: г. Москва, Пресненская наб.,
д. 10, стр. 2, оф. 151–1
Тел.: 8 (800) 500-79-41, (985) 991-47-50
E-mail: mail@icequeen-cryo.com
www.icequeen-cryo.com

ПЛАЗМА-ФТК ООО 21

Адрес: г. Москва, г. Зеленоград,
Георгиевский пр-т, д. 5, техн. эт. 5. А /я 55
Тел./факс: (964) 712-99-97, (499) 214-00-74
E-mail: plazmaftk@mail.ru
www.krioFit.ru
www.криофит.рф

РУБРИКА: НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР

GDPharm Logistics/ Джи Ди Фарм Логистикс ООО 31

Адрес: г. Москва, 2-я Карпатская ул., д. 4,
стр. 3
Тел.: 8 (800) 600-64-00
E-mail: office@gdpharm.ru
www.gdpharm.ru

Медикор Групп ООО 24

Адрес: г. Москва, Федосьино ул.,
д. 4, оф. 18
Тел.: (495) 222-00-41, (495) 222-00-43
E-mail: info@medicor-group.com
www.medicor-group.com

МЕДЭКСПЕРТ ООО 28

Адрес: г. Москва, Марксистский пер.,
д. 6, пом. 331
Тел: (499) 912-71-71, (926) 508-46-91
E-mail: filatovpa@medexpert.msk.ru
www.medexpert.msk.ru

НТА-Групп ООО 34

Адрес: г. Санкт-Петербург,
Московское ш., д. 46А
Тел.: (812) 309-94-56
E-mail: info@nta-group.ru
www.nta-group.ru

AVRORA CLINIC 37

Адрес: г. Москва, Шаболовка ул., д. 23,
корп. 1
Тел.: (909) 926-72-84, (495) 970-18-15,
(495) 988-83-35
E-mail: seminar@avroraclic.ru
www.avroraclictrade.ru

АЛТЕРХИМ-ПРО ООО 38

Адрес: Нижегородская обл.,
г. Дзержинск, Бутлерова ул., д. 3, оф. 30
Тел.: (831) 274-66-84
E-mail: company@alterhim-pro.ru
www.alterhimpro.ru
www.април.рф
www.altersept.ru

Белгородская Машиностроительная Компания ООО 42

Адрес: Белгородская обл., г. Белгород,
Б. Хмельницкого пр-т, д. 133М, оф. 808
Тел.: (4722) 73-36-77
E-mail: info@belmashcom.ru
www.belmashcom.ru

Вахнина и Партнеры ООО 9, 17

Адрес: г. Москва,
Преображенская пл., д. 6
Тел.: (495) 231-48-40
E-mail: ip@vakhnina.ru
www.vakhnina.ru

ВИТ ООО 45

Адрес: г. Санкт-Петербург,
Новоколомяжский пр-т, д. 11,
лит. А, пом. 51-Н
Тел.: (812) 374-70-53, (931) 224-22-49
E-mail: kvv@korvit.org
www.korvit.org

ВКС ООО 44

Адрес: г. Москва, Херсонская ул., д. 31
Тел.: (985) 729-22-17, (925) 006-12-34
E-mail: zakaz@gigiena-ruk.ru
www.гигиена-рук.рф

Вольтметрика ООО 46

Адрес: г. Санкт-Петербург,
Кузнецовская ул., д. 52, корп. 12, лит. А
Тел.: (812) 309-45-20, (921) 877-55-24,
(981) 965-88-91
E-mail: mail@voltmetrika.ru,
info@bionar.ru
www.voltmetrika.ru
www.bionar.ru

Глоуб Медикал ООО 50

Адрес: г. Химки, Московская ул., д. 38А
Тел.: (495) 143-01-93
E-mail: info@globe-medical.com
www.globe-medical.com

ГОСТСЕРТГРУПП ООО 47

Адрес: г. Казань, Аметьевская
магистраль, д. 8
Тел.: 8 (800) 500-55-31
E-mail: office@gsg-rt.ru
www.gsg-rt.ru

Защита-про /ИП Курганов Р. А. 52

Адрес: г. Рязань, Яблочкова пр-д, д. 6,
стр. 1, оф. 305
Тел.: (920) 951-33-63
E-mail: zaschita-pro@mail.ru
www.защита-про.рф

ЗНАКИ.РУ ООО 13

Адрес: Москва, Преображенская пл., д. 6
Тел.: (495) 960-42-88
Email: info@znaki.ru
www.znaki.ru

ИМБИАН ГК/Торговая Компания «ПЧОЛО» ООО 53

Адрес: г. Москва, Новорязанская ул.,
д. 16/11, стр. 1, оф. 37
Тел.: (495) 414-29-33
E-mail: info@imbian.org
www.imbian.org

Инновационная компания Биомедстандарт ООО54

Адрес: г. Москва, Новопоселковая ул., д. 6, корп. 217
Тел.: (495) 120-23-95
E-mail: info@akmedical.ru
www.biomedstandart.ru

ИНТЕРЛИН ООО57

Адрес: Московская обл., г. Люберцы, Красная ул., д. 1, лит. У
Тел.: (495) 150-26-34, доб. 111
E-mail: ask@interline-k.ru
www.интерлин.пф

ИнТех72 ООО58

Адрес: г. Тюмень, Николая Семенова ул., д. 21/2
Тел.: (906) 825-65-05, (999) 549-89-78
E-mail: info@intex72.com, sale@intex72.com
www.intex72.com

ИП Богатырев К. С.56

Адрес: г. Ижевск, Пушкинская ул., д. 290
Тел.: (982) 993-90-05, (951) 201-47-10
E-mail: 5078096@mail.ru
www.primedic-defi.ru
www.boksmmed.ru

ИП Усачева Т. А.59

Адрес: г. Нижний Новгород, К. Маркса ул., д. 4, пом. 1
Тел.: (831) 414-43-27, (831) 247-18-19
E-mail: vlksmnn@mail.ru
www.usacheva-deznn.ru

Каприоль ООО60

Адрес: г. Москва, Черницынский пр-д, д. 3, стр. 2
Тел.: (495) 989-17-93
E-mail: kapriolfarm@kapriolfarm.com
www.kapriolfarm.com

Лига ООО.....62

Адрес: г. Екатеринбург, Народного фронта ул., стр. 101
Тел.: 8 (800) 222-90-80, (499) 393-33-57
E-mail: mr@pk-liga.ru
www.reklamnoe-zerkalo.ru

ЛИТА-ЦВЕТ ООО64

Адрес: г. Москва, г. Зеленоград, пр-д 4807, д. 3
Тел.: (495) 774-25-02
E-mail: info@litasvet.ru
www.litasvet.ru
www.litasvet-cosmetic.ru

МакМеди ООО.....66

Адрес: г. Москва, Дмитровское ш., д. 100, корп. 2
Тел.: (916) 547-15-52
E-mail: imaklakova@yandex.ru
www.makmedi.ru

Медико-Технологическое Агентство ООО28

Адрес: г. Москва, Кусковская ул., д. 18Б, стр. 1
Тел.: (499) 785-70-00, (499) 785-77-77
E-mail: info@mtanet.ru
www.mtanet.ru

Медицинский Диагностический Центр — Специальный ООО68

Адрес: г. Москва, Малая Семеновская ул., д. 15/17, корп. 4
Тел.: (495) 787-01-18
E-mail: info@mdcs.ru
www.mdcs.ru

Медодс ООО72

Адрес: Челябинская обл., г. Магнитогорск, Герцена ул., д. 6, оф. 702
Тел.: (499) 350-15-69
E-mail: sales@medods.ru
www.medods.ru

МедРус ООО74

Адрес: г. Санкт-Петербург, Захарьевская ул., д. 9, лит. А, оф. 1ф
Тел.: 8 (800) 444-16-02, (499) 444-16-02
E-mail: info@medrus.ru, office@medrus.ru
www.medrus.store

Метаскан ООО.....76

Адрес: Республика Марий Эл, г. Йошкар-Ола, Строителей ул., д. 95
Тел.: (927) 877-55-43, (965) 620-88-62, (917) 867-89-32
E-mail: info@metascan-md.com, corp@metascan-md.com
www.metascan-md.com

МЗМО ООО.....40

Адрес: Челябинская обл., г. Миасс, Тургоякское ш., д. 2/16
Тел.: (3513) 25-52-01, (3513) 25-52-02, (3513) 25-51-65
Факс: (3513) 25-52-00
E-mail: laminar@laminar.ru
www.laminar.ru

НаноМед ООО78

Адрес: г. Пенза, Центральная ул., д. 1
Тел. (8412) 20-58-26, (8412) 38-09-59
E-mail: nanomed.penza@mail.ru

НВР Консалт Групп ООО.....73

Адрес: г. Москва, 22 км Киевского ш. (БЦ «Румянцев»), блок Б, оф. 408 Б/10.
Тел.: (495) 191-91-98, (495) 795-61-00
E-mail: info@nvrgroup.ru
www.nvrgroup.ru

НЕВАСЕРТ ООО.....80

Адрес: г. Санкт-Петербург, Шаумяна пр-т, д. 49, лит. А
Тел.: (812) 240-22-32
г. Москва, Бутлерова ул., д. 17, этаж 5, оф. 5146
Тел.: (499) 703-45-21
E-mail: info@nevacert.ru
www.nevacert.ru

НПО «РЕНАМ» МБООИ Общество больных гемофилией82

Адрес: г. Москва, Адмирала Макарова ул., д. 4, стр. 2
Тел. (495) 225-12-61, (804) 333-22-61
E-mail: info@renam.ru
www.renam.ru

НПП «ВЭЛИТ» ООО84

Адрес: Московская обл., г. Истра, Заводская ул., д. 5
Тел.: (495) 994-70-54
E-mail: veivelit@mail.ru, getom@mail.ru
www.npp-velit.ru

НПФ «ИНКОМК» ООО85

Адрес: г. Москва, Электrozаводская ул., д. 52, стр. 6
Тел.: (499) 754-20-20, (910) 433-56-58
E-mail: info@inkomk.ru
www.inkomk.ru

ПИРЕТТА ООО.....48

Адрес: г. Москва, Варшавское ш., д. 1, стр. 1-2, оф. 611Б
Тел.: (985) 785-27-85
г. Санкт-Петербург, Революции ш., д. 114, лит. А, пом. 208
Тел.: (981) 100-51-91, (812) 309-06-88
г. Краснодар, Российская ул., д. 369/Б
Тел.: (861) 201-16-16, (861) 201-16-56
E-mail: medeko.spb@mail.ru
www.пиретта.пф

Правильный рацион ООО/ ТМ GENERAL FOOD®71

Адрес: г. Москва, Мироновская ул., д. 33, стр. 1
Тел.: (495) 787-42-44
E-mail: dir@general-food.ru
www.general-food.ru

РегМед проф. ООО 4 обл.

Адрес: г. Москва, Ленинский пр-т, д. 19
Тел.: (495) 120-11-64, (903) 748-60-35
E-mail: regmed@regmed.biz
Skype: regmed.prof
www.regmed.biz

Ресид ООО86

Адрес: г. Москва, Даев пер., д. 20, эт. 1, пом. I, оф. 108
Адрес производства: г. Челябинск, Молодогвардейцев ул., д. 7, корп. 5
Тел.: (965) 392-92-62
E-mail: info@maska-resid.ru
www.maska-resid.ru

РМ ООО/ Регион медики XXI век88

Адрес: г. Санкт-Петербург, п. Парголово, ул. Железнодорожная, д. 11, корп. 2, лит. А
Тел.: (812) 385-47-99, (812) 333-29-76
E-mail: info@rm21.ru
www.rm21.ru

РУС ООО91

Адрес: Московская обл., г. Ивантеевка, Толмачева ул., д. 2
Тел.: (916) 487-02-82, (962) 258-94-04
E-mail: info@myrusmask.ru
www.myrusmask.ru

Рыбинский завод приборостроения АО 3 обл.

Адрес: Ярославская обл., г. Рыбинск, Серова пр-т, д. 89
Тел.: (4855) 55-87-00, (4855) 55-02-98
Факс: (4855) 28-58-03
E-mail: pribor@rzp.su
www.rzp.su

СвемаСиб ООО87

Адрес: г. Иркутск, Култукская ул., д. 9, стр. Г
Тел.: (395) 248-75-65
E-mail: svemasib@mail.ru
www.svema-sib.ru

Сибирский центр инвестиционных технологий АО95

Адрес: г. Москва, Огородный пр-д, д. 20, стр. 21
Тел.: (499) 136-81-68
E-mail: info@optimelle.org
www.optimelle.org

Система Трейд ООО92

E-mail: info@systematrade.ru
www.systematrade.ru

Смарт Дельта Системс ООО90

Адрес: г. Москва, Фридриха Энгельса ул., д. 75, стр. 11, оф. 508
Тел.: (495) 775-34-35
E-mail: info@sdsys.ru
www.sdsys.ru

СОНОГРАФИ ООО94

Адрес: г. Москва, г. Московский, Хабарова ул., д. 2, оф. 509
Тел.: 8 (800) 511-55-08, (499) 705-00-10
E-mail: info@sonography.ru
www.esk-nsk.ru

СТП ООО96

Адрес: г. Воронеж, Димитрова ул., д. 56А
Тел.: (473) 224-66-63
E-mail: sov.tekhnologii@yandex.ru
www.mi36.ru

ТД «Нетканые Технологии» ООО98

Адрес: г. Москва, Нарвская ул., д. 1А, оф. 7
Тел.: (499) 270-05-10, (499) 130-93-94
E-mail: info@net-teh.net
www.net-teh.net

ТД «Ультра-Мед» ООО 102

Адрес: Ростовская обл., г. Ростов -на-Дону, Мечникова ул., д. 39В, оф. 506
Тел.: (918) 557-51-05
E-mail: tdultra-med@mail.ru
www.med-maski.pro

ТК АЗИЯ ООО 100

Адрес: г. Москва, Дмитровское ш., д. 71Б
Тел.: 8 (800) 222-54-70
E-mail: info@tcasia.ru
www.tcasia.ru

ФИШ ПАРТНЕРС ООО/ Бережливая М99

Адрес: г. Санкт-Петербург, Бумажная ул., д. 16
Тел.: (495) 798-33-69
E-mail: info@leanmed.ru
www.бережливаем.рф

Франом ООО 104

Адрес: Московская обл., г. Ногинск, Поселковая ул., д. 72, оф. 21
Тел.: (901) 788-98-61
E-mail: sales@franom.ru
www.franom.ru

Химпром ПАО 106

Адрес: Чувашская Республика, г. Новочебоксарск, Промышленная ул., д. 101
Тел.: (8352) 73-55-55
E-mail: himprom@himprom.com
www.himprom.com

Цифра АйТи ООО 105

Адрес: г. Москва, Рязанский пр-т, д. 86/1, стр. 3
Тел.: (495) 260-17-30
E-mail: info@cifra-it.ru
www.ck-350.ru
www.cifra-it.ru

ЧЗСО ООО 108

Адрес: г. Челябинск, 2-й Западный пр-д, д. 6
Тел.: (351) 242-02-19, (922) 747-83-37, (922) 745-98-07
E-mail: zakaz@chzso.ru
www.chzso.ru

Журнал «БИЗНЕС СТОЛИЦЫ» Рекламный выпуск «Медицина»

Учредитель — ООО «Редакция
«Бизнес столицы»
Главный редактор Бесчаснова К. А.
E-mail: bizstol@mail.ru
www.bizstol.com
www.b2b24.center

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: 107078, г. Москва,
Красноворотский проезд, д.3, стр. 1, этаж 3,
пом. IV-11

Издание отпечатано в ООО «ВИВА-СТАР»
Адрес типографии: 107023, г. Москва,
ул. Электrozаводская, д. 20, корпус 3
Порядковый номер 25
Дата выхода 30.10.2020 г.
Подписано в печать 23.10.2020 г.
Тираж 5 000 экз. Цена свободная

По вопросам размещения информации
и рекламы в журнале «Бизнес столицы»
обращаться по телефонам:
(926) 342-19-12, (977) 713-47-90

OLIMP-2000/213



МОБИЛЬНАЯ ТВЕРДОТЕЛЬНАЯ ЛАЗЕРНАЯ СИСТЕМА ДЛЯ РЕФРАКЦИОННОЙ ХИРУРГИИ И ХИРУРГИИ ГЛАУКОМЫ



- МОДУЛЬНАЯ КОНСТРУКЦИЯ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩАЯ МОБИЛЬНОСТЬ СИСТЕМЫ
- СИСТЕМА ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЯ, ПОЗВОЛЯЮЩАЯ ПРОВОДИТЬ ОПЕРАЦИИ «ПО МОНИТОРУ»
- ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ АНТИГЛАУКОМНЫХ ОПЕРАЦИЙ
- ТЫСЯЧИ УСПЕШНЫХ ОПЕРАЦИЙ

OLIMP – уникальная система для выполнения сложных рефракционных операций с помощью твердотельного импульсного наносекундного лазера. Генерация лазерного излучения с использованием искусственных кристаллов обеспечивает высокий результат операции вне зависимости от изменения влажности воздуха и степени гидратации глаза пациента.



Переход на единый рынок

Основные вопросы по регистрации и сертификации

МЕДИЦИНСКИЕ ИЗДЕЛИЯ

- ✓ С 1 января 2022 года регистрация по национальной процедуре станет невозможной
- ✓ Национальные РУ, полученные до 31 декабря 2021 года, будут действовать бессрочно на территории страны выдачи. В них можно будет вносить изменения
- ✓ Досье, поданные по национальной процедуре, процедура по которым будет не завершена до 31 декабря 2021 года, будут отправлены в архив, в регистрации будет отказ
- ✓ Регистрация по стандартам EAЭС займет 12-16 месяцев, с учетом проведения необходимых испытаний

ЛЕКАРСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА

- ✓ С 1 января 2021 года подача по национальной процедуре станет невозможной
- ✓ Все досье, поданные по национальной процедуре до 1 января 2021 года, будут рассмотрены в рабочем порядке (нет ограничения, как в случае с МИ)
- ✓ РУ, полученные по национальной процедуре, будут действовать до 31 декабря 2025 года
- ✓ До 31 декабря 2025 года необходимо привести досье в соответствие с требованиями EAЭС и получить РУEAЭС
- ✓ С 1 января 2026 года национальные РУ на лекарственные средства станут недействительными

Нормативно-правовая база ЕЭК, основные документы:

- Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 03.11.2016 N 78 (ред. от 30.01.2020) "О Правилах регистрации и экспертизы лекарственных средств для медицинского применения"
- Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 12.02.2016 № 46 «О Правилах регистрации и экспертизы безопасности, качества и эффективности медицинских изделий»

Консультации по вопросам регистрации в EAЭС, разработка отдельных документов, сбор досье, ведение процесса регистрации от начала и до конца

RegMed проф.,
Москва, 119071 Ленинский проспект, 19
+7(903)748-60-35
+7(495)120-11-64

regmed@regmed.biz



www.regmed.biz