

# БИЗНЕС СТОЛИЦЫ

МЕДИЦИНА  
2021



**ЧЕЛОВЕК  
ДЕЛА**

**ОЛЕГ БАЛАШОВ**  
«ИНТЕРТЕКСТИЛЬ КОРП.»



# ИНТЕКС

КОМПРЕССИОННЫЕ ИЗДЕЛИЯ

ООО «ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.» ТМ ИНТЕКС -  
производитель инновационных медицинских изделий в России.

**ПРИЗНАННЫЙ ЛИДЕР ПРОДАЖ**



Фармацевтический  
**ВЕСТНИК**



**БЕЗРАЗМЕРНЫЕ ИЗДЕЛИЯ: гольфы, чулки и колготки  
для ЛЕЧЕНИЯ И ПРОФИЛАКТИКИ ВАРИКОЗА**

- ✓ Запатентованная инновационная технология впервые на рынке компрессионного трикотажа.
- ✓ Единый размер S-XL. 93% потенциальных потребителей подойдет безразмерный трикотаж ИНТЕКС.
- ✓ Мгновенная покупка. Не надо тратить время на подбор размера изделия, теперь он один.



**БИНТ ИНТЕКС-СМАРТ с ПОВЫШЕННЫМ  
содержанием ХЛОПКА.**



- ✓ Современная запатентованная технология позволяет контролировать степень компрессии, созданной бинтом, с помощью индикатора давления. Натяжение бинта является максимальным, когда каждый прямоугольник растягивается в квадрат.
- ✓ Тканая технология вязки делает бинт более износостойким.

ООО «ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.»  
Адрес: 143964, Московская обл., г. Реутов,  
ул. Железнодорожная, д. 5  
тел.: 8 (495) 528-86-82; 528-51-09  
info@bint.ru / www.bint.ru



# «КОРВЭЙ-ТЕКНОЛОДЖИ»



## Поставляемое оборудование:

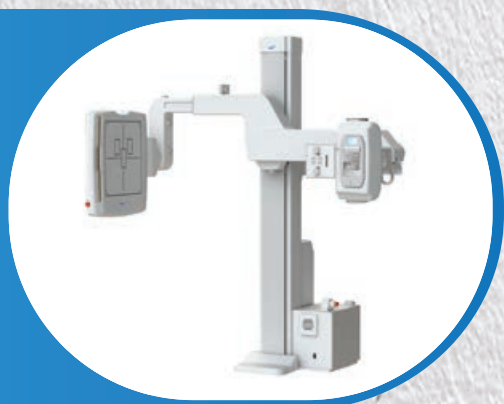
- Компьютерные томографы
- Магнитнорезонансные томографы
- Ангиографические системы



## Медицинские Мониторы JUSHA

Профессиональные мониторы:

- для эндоскопии и хирургии
- для маммографии
- для клинического просмотра
- для консилиума



## OSKO Elian

Это цифровая многоцелевая рентгенографическая система, обеспечивающая стабильное качество изображений.

Моторизованная U-дуга позволяет упростить процедуры и сократить затраты и время при одновременном повышении производительности.



**Запчасти и комплектующие:**  
Осуществляем поставку запчастей и комплектующих к широкому спектру оборудования.



**Сервисная служба:**  
Монтаж / Пусконаладочные работы /  
Сервисное обслуживание /  
Обучение персонала



## ГЕМОДИНАМИЧЕСКАЯ СТАНЦИЯ

Система инвазивного гемодинамического наблюдения Horizon производства Mennen Medical снабжена исключительно точной системой анализа и используется в качестве монитора для индикации жизненных параметров оперируемого пациента.

# ИНТЕРТЕКСТИЛЬ КОРП.



## ОЛЕГ БАЛАШОВ: «НАШИ ИЗДЕЛИЯ ИЗ КОМПРЕССИОННОГО ТРИКОТАЖА ИНТЕРЕСНЫ НЕ ТОЛЬКО В РОССИИ, НО И ЗА РУБЕЖОМ»

Компания «ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.» появилась на российском рынке компрессионных изделий премиум-класса более четверти века назад и, несмотря на высокую конкуренцию, завоевала и уверенно сохраняет лидирующие позиции. Продолжая отвечать на растущие потребности покупателей и совершенствуя ассортимент товаров за счет инновационных и эффективных решений, компания одерживает победы во многих номинациях престижных национальных рейтингов. Продукция марки «ИНТЕКС», которая является достойной альтернативой европейским брендам и соответствует всем международным стандартам качества, неизменно пользуется широким спросом и признанием у потребителей.

В числе последних уникальных разработок — тканые бинты с индикатором давления и безразмерный компрессионный трикотаж. Они уже становятся хитами продаж. «Интерес к данной продукции вырос не только внутри страны, но и за рубежом», — говорит основатель и директор компании Олег Балашов. Благодаря многолетнему опыту работы в сфере медицинских изделий, умению быстро реагировать на кризисные ситуации и постоянному вниманию к развитию лучших современных технологий и мировых практик, он сумел превратить «ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.» в одного из флагманов рынка компрессионного трикотажа. Предприниматель подчеркивает, что его главная миссия — производить товары самого высокого качества, помогающие людям сохранять здоровье и предотвращающие различные заболевания, по разумным ценам.



### Основатель и директор компании — Олег Балашов.

Родился в 1965 г. в Башкирии. Окончил Волгоградский институт физической культуры и аспирантуру Санкт-Петербургского НИИ физической культуры. В 1994 г. открыл компанию по производству медицинских изделий, в 1997 г. зарегистрировал «ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.». Более 20 лет занимается дайвингом и горными лыжами. Свободное время уделяет семье. Занимается научной деятельностью, в частности, разработкой инновационного антикоагулянта (первого в истории СССР и современной России), совладелец научного стартапа в «Сколково». Активно участвует в благотворительной деятельности.

### Олег, производство вы открыли в 1994 г. Под брендом «ИНТЕКС» работаете с 1997 г. Трудно было начинать? Когда вы поняли, что бренд становится узнаваемым?

В первые годы нашей деятельности мы столкнулись с рядом глобальных и локальных вызовов: частой вынужденной сменой производственных площадок, постоянно меняющейся налоговой системой, регуляторикой в области производства (лицензии то выдавали, то ликвидировали), высокой арендной платой при слабой правовой системе, а в 1998 г. разразился серьезный финансовый кризис. Его последствия отразились как на экономике страны, так и на нашей работе. Мы понесли большие финансовые потери. Но сложившаяся ситуация позволила извлечь уроки и выработать своего рода иммунитет к дальнейшим кризисам — 2008 и 2014 гг.

Переломный момент в деятельности компании наступил в 2005 г. Внимательно наблюдая за тенденциями спроса, требованиями медицинской отрасли, постоянно разрабатывая новые современные изделия, мы научились отвечать на разнообразные потребности покупателей. Бренд превратился в крупного и влиятельного игрока на рынке компрессионного трикотажа.

### «ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.» регулярно побеждает в различных номинациях престижных фармацевтических рейтингов, например, «Национального фармацевтического рейтинга — 2018». Что для вас значат такие награды?

За последние два года компания действительно одержала несколько значимых побед. В 2018 г. ведущее аналитическое агентство DSM включило нас в число претендентов, и мы выиграли одну из 12 номинаций «Национального фармацевтического рейтинга — 2018»: «Производитель эластичных компрессионных медицинских изделий», став, таким образом, признанным лидером продаж на рынке компрессионного трикотажа. В 2019 г. беспристрастная независимая статистика вновь продемонстрировала, что «ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.» занимает первое место по объему продаж, причем даже среди иностранных конкурентов. В том же году авторитетный печатный орган на фармацевтическом рынке «Фармвестник» признал нас самой влиятельной компанией в плане формирования как самого рынка, так и его тенденций. Кроме того, в 2019 г. мы получили фармацевтическую премию специалистов аптечного

сообщества «Зеленый крест». Безусловно, одерживать победы в таких рейтингах приятно. С одной стороны, это признание рынка, с другой — доказательство, что покупатель выбирает именно продукцию марки «ИНТЕКС», голосует за нее своим трудовым рублем.

**Какие эластичные медицинские изделия производит ваша компания?**

На сегодняшний день мы предлагаем полный набор изделий компрессионного трикотажа, начиная от плотного традиционного до линеек «FLEUR». Эта продукция (чулки, колготки, гольфы) по своей элегантности не отличается от привычных женщинам декоративных изделий из тонкого трикотажа. При этом данные товары отвечают всем медицинским параметрам, прописанным в ГОСТ.

Учитывая пожелания наших потребителей, компания запустила линейку «ЭЛЕГАНС». Стоимость трикотажных изделий этой товарной группы ниже, при этом сами они практически не уступают по качеству изделиям марки «ИНТЕКС» премиум-класса.

Компания также выпускает моночулок — компрессионное белье, которое могут носить мужчины, страдающие варикозом, отечностью в области стоп и лодыжек, при болевых ощущениях в области голени и стопы, после перенесенных оперативных вмешательствах на венах нижних конечностей. Эти изделия надежно фиксируются на ноге и обеспечивают стабильный лечебный эффект в течение длительного срока ношения. Моночулки изготавливаются отдельно на правую и левую ногу, поскольку у мужчин патологии часто бывают односторонние. Каждый чулок имеет специальный пояс для его фиксации на талии.

Кроме того, в ассортименте представлены компрессионные фиксирующие бандажи на все суставы конечностей (коленный сустав, локтевой, голеностоп), а также послеоперационные абдоминальные бандажи.

Еще один вид продукции — эластичные компрессионные колготки для беременных, которые не только оказывают противоварикозное действие, но и выступают в виде бандажа, поддерживающего плод и помогающего избежать растяжек.



Верхняя часть колготок «ИНТЕКС» сделана из нескольких деталей, а плоские швы изделия предотвращают натирание кожи в чувствительных местах. Этот товар продается практически по себестоимости, компания таким образом выполняет социальную миссию, делая шаг навстречу своим потребителям и заботясь об их детях.

«ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.» производит и самый широкий на рынке ассортимент эластичных бинтов, предлагая тканые и вязаные изделия: профилактические «ИНТЕКС — ЛАЙТ» и медицинские лечебные «ИНТЕКС». В линейке представлен уникальный продукт «ВЕНОПРОФ» с активными ионами серебра. Такой бинт оказывает выраженное бактериостатическое воздействие и может быть использован при кожных заболеваниях. Ионы серебра, входящие в состав эластичного бинта «ВЕНОПРОФ», улучшают состояние кожи, предупреждают развитие аллергических реакций, положительно воздействуют на микротравмы кожного покрова и трофические язвы. Изначально данный продукт разрабатывался по заказу госкорпорации «Роскосмос» для использования космонавтами во время полетов.

Среди продукции компании представлены беруши, которые производятся из не вызывающего аллергии вспененного полиуретана.





## **Большим спросом у клиентов пользуются ваши пояса из шерсти экзотических животных. Какое воздействие на организм они оказывают?**

Данные изделия способствуют улучшению кровообращения, снимают болевые ощущения, расширяют сосуды, обладают прекрасными согревающими свойствами и при этом оказывают массажное действие на кожу. Тонкая фактура поясов позволяет носить их под одеждой, причем в любое время года. Для производства используем шерсть таких животных, как верблюд, ангорская коза, альпака и меринос.

## **Какие новые разработки «ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.» представила на рынке медицинских изделий за последнее время?**

На протяжении всей истории нашей деятельности мы совершенствуем товарный ассортимент, предлагая инновационные решения и придерживаясь правила производить один новый вид изделия каждый год. Наши специалисты отслеживают последние тренды и активно применяют их в работе. Следуя традиции, в 2018–2019 гг. «ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.» предложила потребителю уникальные продукты, не имеющие аналогов на мировом рынке. Они были запатентованы, сейчас компания активно их развивает.

Во-первых, это тканые бинты «ИНТЕКС-СМАРТ». Современная технология, использованная при их создании, позволяет контролировать степень компрессии, обеспечиваемую изделием, с помощью индикатора давления. Натяжение бинта является максимальным, когда индикатор в виде прямоугольника превращается в квадрат. Показаниями к применению данной продукции являются осложненные формы варикозной болезни, поражение глубоких вен нижних конечностей (тромбоз). Ее также используют при лечении трофических язв венозного происхождения. Основная идея изобретения — помочь пациенту или медработнику правильно создать компрессионную повязку за счет визуального контроля растяжения бинта, что явно точнее мышечных ощущений, на которые приходится полагаться при наложении традиционных бинтов.

Вторая разработка — серия безразмерного компрессионного трикотажа «УНИВЕРСАЛ».

Товары этой серии зарегистрированы и прошли все медицинские тестирования. В настоящее время проводятся полноценные пострегистрационные клинические исследования. Благодаря появлению такой продукции подбор и покупка гольфа, чулок и колгот стали гораздо удобней. Клиенту достаточно определиться с тем, какой вид изделий он хочет приобрести,

и выбрать подходящий цвет — черный или бежевый. При этом компрессия остается неизменной — 18–21 мм ртутного столба. Максимальное давление, которое создается на уровне лодыжки, уменьшается по направлению вверх. Безразмерный трикотаж серии «УНИВЕРСАЛ» позволяет активировать венозный отток и улучшить движение крови к сердцу.

Разрабатывая эти изделия, наши специалисты взяли за основу стандартные параметры в рамках размерной сетки S-XL. Таким образом, примерно 93% потенциальных потребителей продукции «ИНТЕКС» смогут воспользоваться новинкой, не подбирая компрессионный трикотаж по дополнительным параметрам. Теперь аптеки, которые не имеют возможности уделить достаточно времени для консультирования клиентов и не располагают специальным помещением для снятия размеров, могут реализовывать безразмерный трикотаж с тем же успехом, что и ортопедические салоны. Очень важно, что нам удалось значительно упростить процесс покупки трикотажа, отменив необходимость снятия большого количества мерок, резко сократить время покупки, снизить в 8–12 раз все логистические и складские затраты аптек, а также решить проблему товарных остатков. Интерес к данной продукции вырос уже не только внутри страны, но и за рубежом.

## **Нам удалось значительно упростить процесс покупки трикотажа, отменив необходимость снятия большого количества мерок, резко сократить время покупки, снизить в 8–12 раз все логистические и складские затраты аптек, а также решить проблему товарных остатков.**

## **Какой бы вы дали совет покупателю изделий из компрессионного трикотажа?**

Их следует приобретать только после консультации врача, который сможет предусмотреть все риски. Этот вид трикотажа — медицинский, а значит, имеет ряд ограничений по использованию. Неправильно подобранный товар не только не решит проблему, но и может ее усугубить. В аптеке или ортопедическом салоне не стоит покупать самое дешевое изделие, как правило, не отвечающее медицинским требованиям, а также продукцию известных зарубежных брендов, поскольку она стоит дороже отечественных аналогов, сделанных из такого же качественного сырья и на том же первоклассном оборудовании.

Чтобы товар долго служил, следует внимательно изучить инструкцию и понять, как правильно за ним ухаживать. Но даже качественный компрессионный трикотаж потеряет свои медицинские свойства при ежедневном использовании. Уже примерно через полгода необходимо приобрести новый. Такая рекомендация написана на товарной упаковке у всех добросовестных производителей.

## **Как вы распространяете свою продукцию? Где ее можно приобрести?**

Продажи наших изделий из компрессионного трикотажа осуществляются через дистрибьюторские компании федерального масштаба: ЗАО Фирма ЦВ «ПРОТЕК», АО НПК «Катрен», ООО «ФК Гранд Капитал». Часть товаров реализуется через прямые контракты с аптечными сетями. Продукция марки «ИНТЕКС» широко представлена на полках таких известных аптек, как «Столички», «РИГЛА» и «Фармлэнд» в различных субъектах

Российской Федерации. Кроме того, мы активно продаем товары в нашем собственном интернет-магазине, что позволяет нам лучше узнавать о предпочтениях покупателей. Его открытие ознаменовало новый этап в развитии нашей компании.

**Где сосредоточены ваши производственные мощности? Какое сырье используется при изготовлении эластичных медицинских изделий?**

«ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.» закупает только высококачественное сырье. Среди основных поставщиков — Иран, Турция, Германия, Швейцария, Австрия, Малайзия.

Производственная база расположена в г. Реутов Московской области. Территория, на которой она находится, была приобретена нами в конце 1999 г. После переезда в 2000 г. началось ее постепенное освоение, строительство новых складов и цехов. Последний цех был запущен в 2016 г. На сегодняшний день все они разделены по назначению. Например, существует отдельный трикотажный цех, оборудованы отдельные склады сырья и готовой продукции. Все потоки сырья, полуфабрикатов и готовой продукции движутся по строгим правилам и не пересекаются. Постоянно выполняется входной контроль сырья, текущий контроль производственного процесса и выходной контроль готовой продукции. Менеджмент качества осуществляется в соответствии с системой ISO 13485, сертификацию по которой мы регулярно проходим. В том числе благодаря этим факторам, а также хорошо просчитанному товарному запасу, «ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.» отличается одними из самых коротких сроков поставок.

В компании работают квалифицированные специалисты, многие из них обладают пятнадцатилетним опытом и более в сфере производства изделий из компрессионного трикотажа. Например, один наш сотрудник выполняет свои обязанности с момента основания «ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.». На производстве уже сформировались четыре семейных бригады. У нас практически не бывает увольнений, а если люди и уходят, то в декретный отпуск или в связи с переездом.

**Рынок медицинских изделий — один из самых сложно регулируемых. Как вы считаете, почему?**

Дело в том, что все последние годы он находился в тени фармацевтической промышленности. В течение длительного времени государство не обращало на него должного внимания. До сих пор так и не принят закон об обороте медицинских изделий, хотя этот вопрос поднимается с 2000 г. С одной стороны, рынку предоставлена определенная свобода, с другой — многие недобросовестные компании, особенно иностранные, пользуются брешами в законодательстве и занимаются сбытом

медицинских товаров низкого качества. Борьба с такими производителями сложно.

К счастью, последние два года руководство Росздравнадзора стало внимательнее относиться к сегменту медицинских изделий и прилагать больше усилий по наведению порядка. Чаше проводятся проверки, стала заметна деятельность прокуратуры, прекращают свою деятельность наиболее беспринципные поставщики. Нельзя сказать, что механизм заработал в полную силу, но определенные изменения уже видны.

**Наша компания обладает рядом весомых преимуществ. Среди них, например, самый широкий ассортимент медицинских эластичных изделий, лучшее соотношение цены и качества, умение работать как с дистрибьюторами, так и с конечным потребителем.**

**Сейчас многие компании предлагают компрессионный трикотаж. Что вы считаете своим конкурентным преимуществом?**

Действительно, в настоящее время на рынке присутствует большое количество как отечественных, так и иностранных производителей. Однако наша компания обладает рядом весомых преимуществ. Среди них, например, самый широкий ассортимент медицинских эластичных изделий, лучшее соотношение цены и качества, умение работать как с дистрибьюторами, так и с конечным потребителем. Это тяжелый каждодневный труд, но при этом труд приятный. Когда мы видим, что клиенты положительно отзываются о нашей продукции, это придает нам уверенности, стимулирует желание рисковать и предлагать новые разработки.

Более того, «ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.» вкладывает значительные денежные средства в обучающие семинары для врачей и продвижение продукции в интернете. У нас много каналов продвижения, и мы боремся за узнаваемость нашего бренда.

**Как планируете развиваться дальше?**

В планах — расширение производства и строительство нового завода, несколько инвесторов уже проявили свою заинтересованность. Также компания намерена и дальше увеличивать ассортимент изделий из компрессионного трикотажа, сохраняя высокое качество и применяя современные технологии, чтобы по-прежнему приятно удивлять своих покупателей. Будет продолжена работа над изготовлением новых товаров с применением инновационных решений. Планируется освоение тех отраслей, где «ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.» еще не представлена, это касается, в частности, ортопедической продукции. Кроме того, мы заинтересованы в сбыте наших изделий в Европе, Азии, Латинской Америке. Конечно, делать прогнозы в условиях пандемии коронавируса довольно сложно, но даже в этом году, наверно, самом тяжелом, мы уверенно превышаем по объему продаж показатели 2019 г. Немногие производители смогут добиться подобных результатов.

**Как могли бы охарактеризовать ваш стиль руководства?**

Стиль руководства — жесткий, но справедливый. Руководитель это тот, кто знает все процессы не хуже своих сотрудников, больше всех работает, умеет слушать лучших специалистов и принимает на себя ответственность за ключевые решения.



## ГРУППА КОМПАНИЙ «ТРИММ»



## НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРОИЗВОДСТВО КИСЛОРОДНЫХ КОНЦЕНТРАТОРОВ, АРЕНДА ОБОРУДОВАНИЯ, ПАЛЛИАТИВНАЯ И ДОМАШНЯЯ МЕДИЦИНА

Группа компаний «ТРИММ» работает на российском рынке медицинского оборудования более тридцати лет и по праву имеет сегодня блестящую репутацию ответственного поставщика и делового партнера. В настоящее время холдинг осуществляет поставки оборудования, комплектующих, расходных материалов и мебели для медицинских учреждений более чем по двадцати направлениям, в число которых входят анестезиология, хирургия, акушерство и гинекология, эндоскопия, рентгенология, томография, реабилитация и многие другие. В компании открыты собственная производственная база и инженерно-сервисная служба, группа выполняет весь комплекс работ по проектированию, установке и обслуживанию оборудования в лечебно-профилактических учреждениях (ЛПУ) любого профиля. Отдельным направлением деятельности компании является разработка IT-решений для медицинских организаций. С 2015 г. группа активно развивает направление лизинга медицинского оборудования, что позволяет ей предлагать клиентам самые гибкие финансовые решения. Деятельность холдинга отмечена множеством отраслевых наград. А его неизменным ценностным ориентиром на протяжении всей истории является нацеленность на внедрение в практику медицинских организаций лучших технологических достижений, что в конечном итоге способствует укреплению здоровья россиян. Группа известна как стабильная и социально-ответственная компания, которой всегда удается идти в ногу со временем и участвовать в решении актуальных задач отечественного здравоохранения. Сегодня она задействована в оснащении федеральных и региональных медицинских учреждений всем необходимым для успешного лечения и восстановления пациентов с COVID-19. Как говорит президент ГК «ТРИММ» Александр Матюшин, пандемия, помимо всего прочего, подтвердила острую необходимость в развитии сегмента домашней медицины, который компания начала развивать на российском рынке еще четыре года назад. Об этом и других актуальных направлениях деятельности группы компаний «ТРИММ» Александр Матюшин рассказал подробно.



### Президент — Александр Матюшин.

Окончил Московский авиационный институт по специальности «инженер-конструктор ракетных двигателей твердого топлива» и курсы при Министерстве внешнеэкономических связей СССР по специальности «маркетолог». Работал инженером НИИ автоматических систем, а также инженером в отделе координации и международного сотрудничества. Принимал участие в создании ООО «ТРИММ», которое со временем было реформировано в ГК «ТРИММ МЕДИЦИНА». Возглавляет компанию с 1999 г. Под его руководством ГК «ТРИММ» вошла в число лидеров на российском рынке поставок медицинского оборудования и признана одной из самых стабильных компаний в своем сегменте.

**Александр, ранее на страницах нашего издания вы уже делились опытом и рассказывали о том, в каком ключе развивается ГК «ТРИММ». Можно ли сказать, что в этом году пандемия коронавируса заставила компанию поменять планы, и как вообще повлияла эта ситуация на ее деятельность?**

Все структуры нашей группы компаний имеют стабильное положение на рынке, и в целом холдинг развивается в соответствии со своей стратегией. При этом объемы работы, безусловно, возросли. ГК «ТРИММ» никогда не оставалась в стороне от решения актуальных вопросов российского здравоохранения. Поэтому с самого начала пандемии, когда выявилась проблема нехватки определенных видов оборудования, мы активно вовлеклись в работу. ГК «ТРИММ» сегодня входит в список организаций, выполняющих неотложные ра-

боты в условиях чрезвычайных обстоятельств, в иных случаях, ставящих под угрозу жизнь или нормальные жизненные условия населения. Мы принимали участие в оснащении ГКБ №40 в Коммунарке, быстро возведенной новой инфекционной больницы в Новой Москве, а также ряда военных госпиталей. И сейчас, во время второй волны эпидемиологического процесса, компания работает над оснащением многих лечебных учреждений. Отдельно отмечу, что еще в начале пандемии мы поняли, что впереди сложное время, и поэтому вовремя завезли большие партии оборудования на склад.

Кроме того, уже в первую волну стало ясно, что необходимо срочно открывать российское производство кислородных концентраторов. Мы инвестировали собственные средства и сегодня уже начали поставлять на рынок концентраторы кислорода «ШТАКСЕЛЬ 3,5». Они предназначены для снабже-



ния систем анестезии и аппаратов ИВЛ кислородом, сжатым воздухом и вакуумом. Производство открыто на базе промышленного технопарка «Лидер». Продукт — инновационный, создан при поддержке немецких инженеров компании F. Stephan GmbH. В настоящее время «ШТАКСЕЛЬ 3,5» входит, согласно постановлению Минздрава от 24.03.2020 г., в минимальный стандарт оснащения для лечения пациентов с COVID-19. Сегодня ГК «ТРИММ» является единственным производителем этого оборудования в России.



#### В чем уникальность этой разработки?

Фактически «ШТАКСЕЛЬ 3,5» является установкой для производства сразу трех медицинских газов из одного источника. И установка эта — автономная. То есть она прекрасно справляется с задачей поддержания жизнедеятельности пациентов в условиях отсутствия в клинике централизованного снабжения медицинскими газами.

**В настоящее время большинство из тех, у кого диагностирован COVID-19, лечатся на дому. При этом зачастую состояние таких людей довольно тяжелое, и возникает потребность приобрести, например, приборы для измерения уровня кислорода и многое другое. Это можно сделать в вашей компании?**

Да, безусловно. Я убежден, что будущее во многом за так называемым сегментом домашней медицины. Поэтому с 2016 г. мы развиваем розничное направление и открыли свой интернет-магазин [www.trimm.store](http://www.trimm.store). На сайте можно не только заказать продукцию, но и прочитать ее характеристику, а также задать вопросы консультанту перед оформлением заказа. В настоящее время у нас в розницу можно приобрести все, что необходимо для контроля уровня кислорода и восстановления после болезни, в том числе пульсоксиметры, дыхательные тренажеры и небулайзеры. Представлены в нашем интернет-магазине и кислородные маски, назальные души, аспираторы и многое другое для людей с такими тяжелыми хроническими диагнозами, как бронхоэктатическая болезнь, муковисцидоз или астма. А для ухода за совсем тяжелобольными людьми мы поставляем оборудование в рамках программы развития паллиативной медицины.

#### Почему ГК «ТРИММ» делает серьезную ставку на сегмент домашней медицины?

Это направление активно развивается во всем мире. Объем этого рынка, например, в США или Германии, к сожалению, пока нельзя сопоставить с российским. Наша страна только разворачивается в эту сторону. Но мировой опыт уже доказал, что и профилактика болезней, и вос-



становление, а во многих случаях и спасение жизни зависят от уровня развития домашней медицины. Это подтверждает и ситуация с коронавирусом. Если бы сегодня многие заболевшие не лечились дома и им бы не выдавали лекарства, то наша медицинская система в целом уже давно дала бы сбой. Кроме того, это важно и в плане качества лечения. В частности, нельзя недооценивать использование дореанимационных мероприятий, таких как неинвазивная вентиляция легких, например. Ведь именно при ее подключении шансы на спасение пациента возрастают многократно. Сегодня существуют приборы нового поколения, которые реально позволяют осуществлять поддержку дыхания в домашних условиях. Конечно, необходимо чтобы лечение назначил врач. Возможно, в каких-то случаях нужно организовать предварительное обучение пациента или его родственников, а также настроить прибор под больного. Но быстро организовать все это — реально.

**В настоящее время у нас в розницу можно приобрести все, что необходимо для контроля уровня кислорода и восстановления после болезни, в том числе пульсоксиметры, дыхательные тренажеры и небулайзеры.**



**Вы упомянули о том, что развиваете направление паллиативной медицины. Расскажите об этом подробнее.**

ГК «ТРИММ» вошла в систему паллиативной медицины три года назад. Сегодня мы активно вовлечены в поставки техники и оборудования для этого сегмента. При нашем активном участии стартовала специальная программа, ознакомиться с которой можно на сайте компании. В целом когда речь идет о паллиативной помощи, нужно учитывать тот факт, что она может оказываться как в специализированных медицинских учреждениях, так и на дому. Мы, со своей стороны, занимаемся поставками оборудования, оснащением и контролем эксплуатации и в рамках работы с ЛПУ, и в русле развития розницы. В частности, мы осуществляем поставки таких важных в сегменте паллиативной помощи приборов, как системы поддержания положительного давления в дыхательных путях, откашлива-

тели, портативные аппараты ИВЛ, кислородные концентраторы, насосы для энтерального питания, портативные аппараты для мониторинга жизненно важных функций пациентов, шприцевые насосы и многое другое. Есть в ассортименте и специализированная мебель — функциональные кровати, столы-тежки для умывания лежащих пациентов.

Самое важное — мы поставляем на российский рынок только лучшие приборы, технологии и мебель от ведущих мировых производителей. Это наш незыблемый принцип и, как я убежден, одно из важнейших конкурентных преимуществ.

### Какие еще преимущества сотрудничества с ГК «ТРИММ» вы хотели бы отметить?

Я считаю, что их много. Безусловно, это наш большой опыт работы на российском рынке, позволивший компании не только стать успешным дистрибьютором медицинской техники и мебели, но и взять на себя роль интегратора в сфере медицинских технологий. С каждым клиентом мы работаем комплексно и системно. У нас давно сложился коллектив профессионалов, который способен решить все возникающие вопросы и проблемы. Пандемия коронавируса показала, что также нашим важным конкурентным преимуществом является выстроенная четкая система логистики. Вопросами доставки и таможенного оформления в холдинге занимается отдельная структура, которая прекрасно справляется со своими задачами, что позволяет избегать сбоев в сроках поставок. Конечно, важен и такой фактор, как гибкость в финансовых вопросах.

### Как давно вы развиваете направление аренды медицинского оборудования?

Поиском актуальных финансовых решений наша компания занялась в начале 2016 г. в непростой кризисный период. Тогда на фоне резкого снижения расходов правительства на здравоохранение требовались какие-то новые варианты работы с клиентами. Выходом стал лизинг, который позволяет заказчикам брать дорогостоящее оборудование в аренду. Для того чтобы организовать такие поставки, мы основали «Единый центр аренды медицинской техники» и совместно с ведущими производителями медицинского оборудования разработали партнерскую программу «Мир аренды». В большой степени развитию этого направления способствовали изменения, внесенные в страховое законодательство в начале 2016 г., которые разрешили направлять средства страховщиков на аренду медицинской техники.

### Сегодня существуют приборы нового поколения, которые реально позволяют осуществлять поддержку дыхания в домашних условиях. Конечно, необходимо чтобы лечение назначил врач.



С тех пор финансовый лизинг пользуется все большей популярностью, что позволяет реализовывать пожелания по аренде медицинского оборудования как в среде бюджетных организаций, так и в сегменте частных медицинских центров всех форм собственности во всех регионах России.

### Александр, несколько лет назад вы анонсировали грядущее открытие собственных клиник. Как продвигается работа в этом направлении?

К настоящему времени ГК «ТРИММ» реализовала два таких проекта. В Астрахани мы открыли высокотехнологичный многопрофильный центр диагностики и реабилитации «Локо Хелп». В клинике ведут прием высококвалифицированные специалисты различных профилей с большим стажем работы. Отдельное направление ее деятельности — спортивная медицина. А в Сочи уже работает наш медицинский центр превентивной медицины с персонифицированным подходом «BegaМедКлиник».

### Наши клиники не содержат нефункциональных и лишних элементов, которые могут появляться из-за отсутствия у подрядчиков понимания сути проекта.



Отмечу, что для реализации подобных проектов в нашем холдинге действует подразделение, которое занимается реконструкцией, проектированием и строительством лечебно-профилактических учреждений. Подход к этому в компании тоже комплексный. Мы занимаемся проектированием и, по сути, формированием медицинских зданий, а также строительством, инженерным оборудованием, подбором оснащения, введением в эксплуатацию и обслуживанием.

Наши клиники не содержат нефункциональных и лишних элементов, которые могут появляться из-за отсутствия у подрядчиков понимания сути проекта. Так, например, мало кто из них знает, что количество приточного воздуха в операционную должно превышать вытяжку минимум на 20% при условии, что операционная находится в центре здания, и не менее чем на 30% при наличии в помещении остекления, допускающего инфильтрацию. Это обеспечивает движение воздуха из более чистой операционной в смежные помещения с более низкой степенью чистоты по мере убывания асептических требований. Мы же проектируем и строим с учетом всех этих аспектов.

### Что, в первую очередь, позволяет вам сегодня с оптимизмом смотреть в будущее?

Прежде всего, это уверенность в том, что мы делаем важное и полезное дело для всех соотечественников. Хочу особо отметить, что ГК «ТРИММ» за свою историю пережила не один кризис и каждый раз в конечном итоге выходила из него более сильной, чем была. Это значит — компания развивается в правильном направлении. Смотреть в будущее с оптимизмом помогают и налаженные партнерские отношения с поставщиками и постоянными клиентами, построенные на доверии. Хочу напомнить, что кредо ГК «ТРИММ» на протяжении всей ее истории — то, что мы считаем основным нашим достижением наших клиентов. Мы всегда стремимся создавать для них конкурентные преимущества и поддерживать на всех этапах сотрудничества.

## КЕДР

АНДРЕЙ ЯХАНОВ:  
«СВОЮ РАБОТУ ДЕЛАЕМ ЧЕСТНО. ПОТОМУ И В ЛИДЕРАХ»

Нижегородец Андрей Яханов — человек упертый. В хорошем смысле этого слова. Ему уже доводилось закрывать бизнес из-за козней недоброжелателей. Но он из тех, про кого говорят: упал, отжался и снова в строй.

В 2017 г. Андрей создал новое предприятие — ООО «Кедр», основным видом деятельности которого стала утилизация медицинских отходов. За неполные три года с «Кедром» заключили договоры более половины медицинских организаций Нижегородской области. О том, как за столь короткий срок молодая компания вышла в лидеры, Андрей рассказал нашему изданию.

**Андрей, почему вы выбрали эту сферу деятельности?**

Я из династии лесников. По образованию инженер лесного хозяйства. Но оно сегодня в упадке. Найти в нем точку приложения сил, которая позволяла бы делать что-то полезное, оказалось проблематичным. Я сторонник реальных дел, никогда не хотел и сейчас не хочу просто числиться в должности.

В качестве такого реального дела много лет назад я создал аварийно-спасательный отряд. Он стал первым в России негосударственным профессиональным спасательным подразделением. В начале 2000-х гг. окунулся в проблемы экологии и занимаюсь ими до сих пор. В рамках этой деятельности запатентовал технологию демеркуризации люминесцентных ламп.

Утилизация медицинских отходов — тоже вопрос экологии. Эта сфера меня заинтересовала в том числе и потому, что в ней, по моему мнению, сложилась непростая ситуация.

**Что за ситуация и почему она непростая?**

По действующему законодательству организации, предоставляющие услуги по утилизации медицинских отходов, не обязаны получать лицензию на данную деятельность. В результате на рынок приходят не порядочные предприниматели, которые забирают отходы в больницах, лабораториях, медцентрах и утилизируют их неизвестно как. Не исключено, что сваливают в лесу или ближайшем овраге. Но мы не обращаем внимания на конкурентов. Главное, что мы сами работаем добросовестно, в соответствии со всеми требованиями законодательства.

**Утилизация медицинских отходов — тоже вопрос экологии. Эта сфера меня заинтересовала в том числе и потому, что в ней, по моему мнению, сложилась непростая ситуация.**

Деятельность по обращению с медицинскими отходами подлежала лицензированию до 2013 г., и контроль осуществлял Росприроднадзор. После отмены лицензирования куратором данной отрасли стал Роспотребнадзор. Он в своей работе руководствуется СанПиН 2.1.7.2790–10 «Санитарно-эпидемиологические требования к обращению с медицинскими отходами». В этом документе описаны лишь общие требования и нормы к утилизации. Они недостаточны для создания безопасной системы обращения с медицинскими отходами и контроля за отраслью.

Насколько мне известно, в Минздраве, Госдуме и Совете Федерации работают над этой проблемой уже несколько лет.

**Директор — Андрей Яханов.**

Родился в Архангельской области в 1971 г. Вскоре семья переехала в Нижегородскую область. Окончил Нижегородскую сельскохозяйственную академию по специальности «инженер лесного и лесопаркового хозяйства». ООО «Кедр» учредил в 2017 г.

В Подмоскovie создают стратегию комплексной системы обращения с медицинскими отходами. Если она зарекомендует себя как эффективная, основные идеи подхватят другие регионы. Я очень надеюсь, что ситуация на нашем рынке в ближайшие годы изменится.

**Вы пришли в эту сферу, зная реальное состояние дел. Зачем? Чтобы что-то изменить?**

Да, я посчитал, что если буду работать на совесть, scrupulously соблюдая нормы законодательства, то меньше отходов попадет к тем, кто работает не порядочно. А значит, повысится безопасность жителей города и области.

**С какими классами медицинских отходов работаете?**

С отходами классов А, Б, В и лекарственных средств класса Г. То есть по сути со всеми отходами за исключением радиоактивных. Это пищевые отходы, материалы, загрязненные биологическими жидкостями, пластиковые изделия, шовно-перевязочные материалы, колюще-режущий инструмент и так далее.

## Каковы показатели деятельности компании на сегодняшний день?

На сегодня мы имеем свыше 500 контрактов и договоров на утилизацию медицинских отходов. Вывозимые объемы достигают 30 т в месяц. С нами сотрудничают около 60% медицинских организаций Нижнего Новгорода и области, начиная с крупных городских больниц и учреждений, ведущих сетевых клиник и медицинских центров, заканчивая небольшими центрами и кабинетами. Среди наших клиентов областная больница им. Семашко, больница «РЖД-Медицина», городская клиническая больница №39, частные медицинские компании «Садко», «Гемотест», «Альфа-Центр Здоровья», «Имидж-стоматология» и другие. Наша компания ценит сотрудничество и относится с уважением и лояльностью к каждому клиенту, независимо от объемов работы и финансовых результатов.

Без ложной скромности могу заявить, что компания «Кедр» — один из лидеров регионального рынка обращения с медицинскими отходами.

## Как удалось добиться столь весомых результатов за три неполных года работы?

Сыграли роль несколько факторов. Главный заключается в том, что мы работаем честно и добросовестно. Рекламные кампании не проводим, никакого поиска новых клиентов и холодных звонков. О нашей работе потенциальные клиенты узнают друг от друга. Это и есть наша реклама.

Руководители медицинских организаций нам доверяют. Знают, что мы утилизируем отходы в соответствии со всеми требованиями законодательства. А это важно, так как если инфицированные или токсичные отходы после неправильной утилизации нанесут серьезный вред или ущерб третьим лицам, руководителей медицинской организации тоже могут привлечь к ответственности.

Клиентов привлекает также то, что наша компания располагает своим парком автомобилей для сбора медицинских отходов, полностью оборудованных в соответствии с нормами СанПиН 2.1.7.2790–10, а также производственной базой, находящейся в собственности.

У нас есть вся необходимая техника и оборудование для обезвреживания медицинских отходов и лекарственных средств. Мы обезвреживаем отходы современными методами, обеспечивая экологическую безопасность процесса. В компании трудятся квалифицированные сотрудники, имеющие многолетний опыт в данной сфере.

## Руководители медицинских организаций нам доверяют. Знают, что мы утилизируем отходы в соответствии со всеми требованиями законодательства.

Мы до мелочей отработали логистику. Транспорт забирает отходы по установленному заказчиком графику. Случаются, конечно, форс-мажоры из-за дорожных пробок, поэтому мы оговариваем с клиентами некие временные рамки забора груза и стараемся в них уложиться.

Кроме того, клиентам импонирует, что мы охотно консультируем их по вопросам утилизации медицинских отходов и лекарств, помогая создать работающую и безопасную схему по обращению с медицинскими отходами в их организации, отвечающую всем требованиям законодательства. Важное значение имеет уровень цен на наши услуги: он доступен для боль-



шинства медицинских учреждений. С уверенностью могу сказать, что наши заказчики довольны сотрудничеством с ООО «Кедр», о чем свидетельствует длительное взаимовыгодное сотрудничество и их рекомендации нас коллегам.

## Как относятся к вашим успехам конкуренты?

Относятся, как им и положено. Кто-то старается предложить клиентам более выгодные условия, кто-то устраивает рекламные кампании. Есть и такие, кто пытается навредить. Естественно, используя нечистоплотные приемы.

В марте 2020 г. в региональный Минфин поступила жалоба из сообщества предпринимателей в области обращения с отходами. В ней были перечислены почти все компании, занимающиеся утилизацией медицинских отходов в Нижегородской области, в том числе «Кедр». Но не было представлено тех организаций, которые состоят в этом сообществе.

Заявитель назвал ситуацию в сфере обращения с медицинскими отходами бардаком, утверждая, что данные организации не утилизируют отходы в установленном санитарными нормами порядке, не имеют соответствующего оборудования и квалифицированного персонала.

## Как разрешилась ситуация?

Минфин переслал жалобу в Минздрав, оттуда ее направили в областное управление Роспотребнадзора, который проверил деятельность указанных компаний, в том числе и нашей. Каковы результаты проверки у других, я не интересовался. У нас же члены комиссии никаких нарушений не нашли, о чем сделали соответствующую запись в акте проверки.

Я понимал, что стоит за этой жалобой, но никаких ответных мер и действий не предпринял. Подобные кляузы воспринимаю как проявление слабости, а со слабого какой спрос. Свою задачу вижу в том, чтобы работать открыто и честно. Участвовать в подобных играх считаю для себя унижением, да и времени на это нет.

## Что собой представляет региональный рынок утилизации медицинских отходов?

Наш рынок не особо прибылен. Если все делать как положено, больших денег не заработаешь. Если же складировать инфицированные или биологические отходы на обычном полигоне ТБО, а то и в овраге ближайшего перелеска, тогда прибыль ввиду отсутствия затрат, безусловно, будет, причем приличная. Однако те, кто действует таким образом, поступают не порядочно и глупо. В погоне за легким рублем они ставят под угрозу здоровье людей, в том числе здоровье своих близких, детей, да и свое собственное тоже.

Я надеюсь, что когда правительство наведет порядок в этой сфере, любители легко заработать вылетят с рынка.

## Что вы понимаете под наведением порядка?

Возвращение лицензирования деятельности по обращению с медицинскими отходами. Я сторонник именно такого решения. Впрочем, с ним согласны не все участники рынка. Некоторые опасаются, что в результате резко возрастут цены на утилизацию. Они, по их мнению, станут не по карману медицинским учреждениям, и те будут вынуждены обращаться к услугам черных мусорщиков. Уже сейчас якобы есть факты, когда клиники маскируют медицинские отходы под ТБО. Если тарифы поднимутся серьезно, такие случаи могут стать массовыми.

Я не согласен с подобными прогнозами и утверждениями. Цены в разы не вырастут, потому что конкуренция не исчезнет. Зато порядка будет больше, а угроза здоровью людей существенно уменьшится. Вход для недобросовестных предпринимателей в эту отрасль будет закрыт.

## Как у вас происходит процесс утилизации?

Автомобили привозят обеззараженные отходы от клиентов на базу, там их взвешивают, дезинфицируют, сортируют. Эта дезинфекция — повторная. Также дезинфекция проводится сразу после погрузки в фургон. Фургоны у нас цельнометаллические, полностью исключающие распространение инфекций в окружающую среду при транспортировании. Технологию данного обеззараживания я разработал сам.

Пластиковые изделия дробим, выдерживаем в специальных растворах и используем как вторсырье. Закупили линию по изготовлению брусчатки, колодезных колец, полимерных досок. Эти товары делаем из пластиковой посуды, капельниц, шприцев, ведер, в которых иголки привозят, и других пластиковых изделий. Отходы, так или иначе связанные с коронавирусной инфекцией, обезвреживаем на специальных установках.

В нашем распоряжении имеется несколько установок для термического обезвреживания, три измельчителя, паровой стерилизатор. То есть все необходимое для работы оборудования. Оно у нас не простаивает.

**У нас есть отдел, занимающийся продажей услуг, в котором работают опытные, квалифицированные сотрудники. Это люди, при общении с которыми потенциальные заказчики составляют первое впечатление о компании. Судя по результатам, оно вполне положительное.**

## Как строится работа с заказчиками?

Работаем по контрактам и договорам. У нас есть отдел, занимающийся продажей услуг, в котором работают опытные, квалифицированные сотрудники. Это люди, при общении с которыми потенциальные заказчики составляют первое впечатление о компании. Судя по результатам, оно вполне положительное.

Перед заключением договора специалисты разъясняют специфику утилизации медицинских отходов, знакомят клиента с основными положениями законодательства, регулирующего данную сферу.

Обязательно обговаривается график вывоза отходов, для всех клиентов он индивидуальный, в зависимости от специфики организации и объемов отходов. В этом вопросе полностью идем навстречу пожеланиям заказчика. Можем вывозить



ежедневно, можем в определенные дни или по звонку. Не будем возражать, если клиент намерен привозить отходы на своем транспорте. Естественно, при условии, что автомобиль оборудован в соответствии с санитарными нормами.

В общем, мы делаем все для того, чтобы с нами было комфортно работать. На это нацелен не только отдел продаж, но и все сотрудники нашей компании. Каждый вносит свой неоценимый вклад в создание конструктивных и долгосрочных взаимовыгодных отношений с клиентами. В первую очередь добросовестным выполнением своих обязанностей. Ну и конечно, вежливым и доброжелательным общением с представителями заказчиков.

## Пандемия сказалась на работе компании?

Отходы класса Б уменьшились, отходы класса В возросли. Одновременно сильно увеличились расходы на дезинфекцию транспорта, дезматы, спецодежду, средства индивидуальной защиты для обслуживающего персонала. В целом мы ничего не потеряли, что уже хорошо в нынешней ситуации.

## Что в планах?

Сейчас работаем только с медицинскими организациями региона, но считаем, что способны на большее. В ближайших планах начать работу в соседних областях. Для четкой отлаженной деятельности отработываем логистику, изучаем региональные рынки, просчитываем свои возможности.

Кроме того, вместе с учеными Петербургского политехнического университета работаем над комплексом обработки топлива для двигателей внутреннего сгорания, который позволит снижать автомобильные выхлопы до норм евро-5, улучшать эксплуатационные характеристики двигателей и значительно снижать расход топлива. Также в автомобилях будут установлены комплексы по автоматической дезинфекции фургонов. Такое решение было принято в связи с напряженной эпидемиологической ситуацией. Сейчас комплекс успешно проходит испытания и показывает впечатляющие результаты.

Надеюсь, в ближайшем будущем мы начнем массово внедрять эту технологию в нашем регионе. Вообще, внедрение новых технологий — дело, которым я занимаюсь с молодости. Практически каждый год с успехом реализую какую-нибудь новую задумку. На этот счет тоже есть определенные планы.

В целом мы намерены развиваться, масштабировать бизнес через оптимизацию процессов, системное структурирование, сокращение затрат. Уверен, у нас все получится.

# ТЕРМО-КОНТ МК



## О ПРОБЛЕМАХ КАЧЕСТВА ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И САНИТАРНО-ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Проблема современной логистики поставок и контроля качества термолabileльных лекарственных препаратов в холодной цепи, а именно комплекса организационных и технических мероприятий по сохранению их исходного качества в процессе хранения и транспортировки от момента изготовления и до применения по назначению, не теряет своей актуальности на протяжении последних десятилетий. Основатель и научный руководитель ООО «Термо-Конт МК», член Международной ассоциации парентеральных препаратов (США) и Национальной ассоциации заслуженных врачей России Анатолий Ушаков уже многократно пытался привлечь внимание общественности и государственных структур к этому вопросу. Он предлагает свою концепцию для усовершенствования действующей системы лекарственного обеспечения, от которой напрямую, по его мнению, зависит санитарно-эпидемиологическая и национальная безопасность государства.



**Анатолий Ушаков** — председатель Комитета по контролю качества в логистике холодной цепи поставок лекарственных средств и изделий медицинской техники, член Международной ассоциации парентеральных препаратов (США), член Национальной ассоциации заслуженных врачей России, председатель Комитета качества лекарственных средств ОЦДС БРИКС, член Комитета по развитию предпринимательства в здравоохранении и медицинской промышленности ТПП МО — первого отдела в системе ТПП РФ, основатель и научный руководитель ООО «Термо-Конт МК».

**Анатолий, в прошлом году вы представляли вниманию наших читателей краткий анализ на тему холодной цепи. Сейчас вновь возникла необходимость обсудить этот вопрос, получается, что он не решен?**

К сожалению, нет, и пандемия коронавируса лишь усугубила ситуацию. Россия стала одним из государств, которое в течение продолжительного периода времени не в состоянии защитить себя даже от обычного гриппа, не говоря уже о новой коронавирусной инфекции. Лично я считаю, что большая доля ответственности за неподготовленность к возможным проявлениям различных видов вирусных заболеваний, которые уже хорошо известны, лежит на должностных лицах, в чьи обязанности входит организация системной диагностики состояния здоровья всех категорий населения страны, выполнение национальной программы вакцинопрофилактики, а также обеспечение гарантий качества лекарственных средств, поступающих в обращение здравоохранения и ветеринарной медицины.

**Санитарно-эпидемиологическая и национальная безопасность государства напрямую зависит от системы лекарственного обеспечения.**

**Вы предлагаете повысить эффективность всего вышеперечисленного с помощью системы управления качеством лекарственных средств. Что подразумевается под этим понятием?**

Это комплекс организационных, научно обоснованных и подтвержденных практикой мероприятий по определению реального качества каждой серии изготовленных препаратов методом сравнения их биологических характеристик, выявленных по результатам выходного производственного контроля, с аналогичными эталонными характеристиками, определенными в процессе государственной регистрации. Именно это станет началом работы по совершенствованию холодной цепи и созданию эффективной системы управления качеством не только лекарственных препаратов, но и донорских органов, донорской крови и ее компонентов, а также остальной термолabileльной продукции медицинского и социального назначения.

Ресурс пригодности препаратов для применения в любой точке логистики может определяться с помощью термокалориметров и подтверждаться показаниями терморегистраторов температурно-временного мониторинга соблюдения установленных режимов хранения и транспортировки.

**Ресурс пригодности лекарственных препаратов для применения в любой точке логистики может определяться с помощью термокалориметров.**

**В чем отличие лекарственных средств от лекарственных препаратов?**

На мой взгляд, лекарственные средства — это одно или несколько биологически активных веществ, которые используются для изготовления лекарственных субстанций, обладающих лечебными свойствами, и которые применяются в системе производства лекарственных препаратов. Общим требованием для субстанций и производимых на их основе препаратов является обязательная сертификация их биологических характеристик. Без этого невозможны определение соответствия качества изготовленных препаратов, в том числе и на предприятиях, аттестованных по стандартам GMP, государственная приемка по качеству в режиме календаря и реального времени, мониторинг соблюдения установленных температурно-временных режимов хранения и транспортировка лекарственных средств.

В Федеральном законе №61-ФЗ такое требование отсутствует, а следовательно, это не позволяет обеспечить государственную приемку препаратов по качеству как на момент их приемки после изготовления, так и в любой точке логистики холодовой цепи.

**Общим требованием для субстанций и производимых на их основе препаратов является обязательная сертификация их биологических характеристик.**

**Что представляет собой эталон качества лекарственных препаратов и существуют ли приборы для определения ресурса их пригодности к применению?**

Эталон — это предельно допустимое количество биологически активного вещества в лекарственных средствах, гарантирующего их пригодность к применению. Что касается приборов, то они были разработаны Институтом биологического приборостроения РАН (г. Пушкино) еще в 2008–2012 гг. и могут применяться только при наличии эталонов лекарственных средств.

Однако по непонятным причинам серийное производство данных приборов остается невостребованным. А ведь они позволяют по структуре биологически активного вещества определять реальное качество препаратов в любой точке логистики холодовой цепи. Для термозависимых препаратов их пригодность без документального подтверждения протоколами испытаний (пункт 4.7 МУЗ.3.2,2437-09), как и необоснованно ограниченный температурный диапазон (от 2–8 °С), за пределами которого препараты теряют свою пригодность, в большей степени отвечают интересам бизнеса и ведут к необоснованным убыткам заказчиков.

**Можно ли доверять срокам годности, которые указаны на упаковках с препаратами?**

Абсолютное большинство лекарственных препаратов являются термолабильными. Это означает, что их качество зависит от длительности и количественных значений воздействия температур окружающей среды. Таким препаратам можно доверять только при наличии следующих подтверждений: во-первых, если есть показания приборов контроля соблюдения указанных на упаковках температурных режимов, во-вторых, имеется подтверждение того, что эти препараты не являются контрафактными и что они прошли государственную приемку по качеству.

**Большинство лекарственных препаратов являются термолабильными, то есть их качество зависит от длительности и количественных значений воздействия температур окружающей среды.**

**Чем отличается концепция качества лекарственных препаратов, предлагаемая вами, от действующей концепции Минздрава РФ?**

Это принципиально разное понимание процесса обеспечения качества термолабильных лекарственных средств. Разработанная мною концепция предполагает обязательное определение эталонов биологических характеристик суб-

Таблица 1

**Оптимально безопасные температурно-временные диапазоны хранения и транспортирования вакцин по результатам тестирования в независимых международных лабораториях\***

Продолжительность нарушения (ч)	Вакцина	Крайние температуры хранения, °С				
		< 0,0	0,0–9,9	10,0–14,9	15,0–19,9	> 20,0
менее 24	ДКСП	А	Н	В	В	А
	ДСП	А	Н	Н	В	А
	ЭпКК/Гиб	С	Н	Н	В	А
24–48	ДКСП	А	Н	В	А	А
	ДСП	А	Н	В	В	А
	ЭпКК/Гиб	С	Н	В	А	А
более 48	ДКСП	А	Н	А	А	А
	ДСП	А	Н	А	А	А
	ЭпКК/Гиб	С	Н	А	А	А

**Сокращения и примечания:**

**ДКСП** — дифтерия, коклюш, столбняк, полиомиелит  
**ДСП** — дифтерия, столбняк, полиомиелит  
**ЭпКК/Гиб** — эпидемический паротит, корь, краснуха/гемофильная инфекция тип В  
**Другие вакцины:**  
 жидкие вакцины — действовать, как при **ДСП**;  
 лиофилизированные вакцины — действовать, как при **ЭпКК/Гиб**.  
**Н** — нет вреда;  
**А** — более не использовать;  
**В** — использовать при первой же возможности, а до этого правильно хранить;  
**С** — вакцина может быть использована

\* 1. Rumke HC. Good clinical practice in het Rijksvaccinatieprogramma? Infectieziekten-Bulletin 1993;4:277–9.  
 2. Onoja AL, Adu FD, Tomori O. Evaluation of measles vaccination programme conducted in two separate health centers. Vaccine 1992; 10:49–52.  
 3. Battersby A, Garnett A. Storage and transport of vaccines. Background and study protocol. Report on visit to the Netherlands, 17–22 June 1990. Geneva World Health Organization, 1990.  
 4. Hunter S. Storage of vaccines in the general practice. BJ 1989; 299:661–2.

**Температурно-временные диапазоны хранения и транспортирования вакцин, определенные Роспотребнадзором (Методические указания МУ 3.3.2.2437–09) и не подтвержденные протоколами лабораторных испытаний**



№ п/п	Температурно-временные режимы хранения и транспортирования вакцин	
	диапазон	суммарное или однократное превышение температуры, ч
1	от +2 до +8 °С	норма
2	выше +8 °С, но ниже +20 °С	48 (суммарное превышение)
3	от +20 °С, но ниже +30 °С	12 (суммарное превышение)
4	от +30 °С, но ниже +45 °С	10 (суммарное превышение)
5	от +45 °С и выше	1 (однократное превышение)
6	от -0,5 °С и ниже	1 (однократное превышение)
7	от -0,5 до -20 °С	режим замораживания

Примечание: состояние в диапазоне от -0,5 и до +2 °С в документе не определено

станций, включенных в государственные реестры, и изготовленных на их основе препаратов с выявлением зависимости их биологических характеристик от воздействия температур окружающей среды. Без этого невозможно организовать документальный температурно-временной мониторинг качества термозависимых лекарственных препаратов, а заодно и доказать, что причиной неэффективности применения препаратов и негативных последствий является не нарушение производственного фармацевтического цикла, а несоблюдение установленных режимов хранения и транспортировки препаратов в пунктах их назначения и применения.

### У вас много публикаций и выступлений на различного уровня конференциях, если ли от них эффект?

На публикацию статей в СМИ и выступления на многочисленных конференциях и круглых столах по проблемам холодной цепи потрачено много времени, сил и здоровья. Отзывы, за исключением последнего от Минздрава, абсолютно положительные, если не сказать больше. Минздрав же, отвечая на мои письма к высшим структурам государственной власти России, подтвердил мои многочисленные к нему обращения, однако объяснил их якобы моим желанием получить поддержку в реализации производимой продукции, которая не нуждается в рекламе. Кроме того, по мнению экспертов, мои заявления об использовании на территории РФ лекарственных средств «неопределенного качества» и о «не готовности России к защите населения от воздействия всех видов инфекционных заболеваний, в том числе коронавируса», являются несостоятельными.

Я не буду вступать с ними в полемику, тем более что к авторам этого письма я никогда не обращался, их не знаю и пусть это останется на их совести.

И тем не менее я убедился, что борьба Дон Кихота с ветряными мельницами не так уж бесполезна. Как говорил один из ведущих международных журналистов, наступят времена, когда каждый пациент и медработник будут получать

достоверную и документально подтвержденную информацию не о рекламном, а о реальном качестве лекарственных препаратов и медицинских изделий, приобретаемых на свои кровные деньги.

### Что для этого будет необходимо?

Для создания такой системы потребуется дополнить рекомендации Всемирной организации здравоохранения следующими положениями:

#### 1. Надлежащая лабораторная практика (GLP).

Лекарственные средства могут быть включены в государственные и международные реестры только при наличии эталонов зависимости их биологических характеристик качества, эффективности и безопасности от количества поглощенной ими энергии тепла и/или холода. Это обязательное условие для организации документального мониторинга соблюдения установленных режимов хранения и транспортировки лекарственных средств от момента их изготовления и до применения по назначению.

#### 2. Надлежащая клиническая практика (GCP).

В процессе клинических испытаний должны быть установлены эффективность и безопасность применения лекарственных средств в зависимости от количества биологически

**Каждый пациент и медработник должны получать документально подтвержденную информацию не о рекламном, а о реальном качестве препаратов.**





активного вещества в одной дозе, определяемой с помощью термокалориметров и других приборов экспресс-контроля качества.

### 3. Надлежащая производственная практика (GMP).

Предприятие может считаться аттестованным по стандартам GMP, если биологические характеристики качества, эффективности и безопасности, определенные в процессе выходного производственного контроля, находятся в пределах эталонных значений, внесенных в государственные или международные реестры.

### 4. Надлежащая практика дистрибуции (GDP).

Дистрибуция соответствует надлежащей практике, если выполняются следующие требования:

- ✓ приемка лекарственных субстанций и изготовленных на складах их производителей с участием служб федерального и/или регионального надзора, чья ответственность за качество препаратов завершается в момент передачи препаратов на склады хранения заказчиков;

- ✓ доставка препаратов после их приемки по качеству с использованием приборов экспресс-контроля качества и приборов документального температурно-временного мониторинга до применения по назначению выполняется с применением сертифицированных в государственных лабораториях медицинских термоконтейнеров и приборов температурно-влажностного мониторинга. Основным документом, регламентирующим правила дистрибуции, должен стать «Регламент логистики холодовой цепи поставок лекарственных средств», утвержденный Правительством РФ только после его обсуждения на Всероссийской конференции производителей лекарственных средств, дистрибьюторских компаний, разработчиков и производителей медицинских изделий как приложения к ФЗ № 61.

### 5. Надлежащая практика фармнадзора (GVP).

Ответственность за качество фармацевтических лекарственных препаратов, поступающих в обращение здравоохранения и ветеринарной медицины, целесообразно возложить на федеральные и региональные службы надзора, а не только на дистрибьюторские компании и персонал медицинских учреждений.

5.1. Ответственность за качество лекарственных препаратов, находящихся на складах хранения лечебных учреждений, целесообразно возложить на федеральные и региональные министерства здравоохранения.

5.2. Ответственность за обеспечение служб санитарно-эпидемиологической безопасности государства высококачественными вакцинами, средствами индивидуальной и коллективной защиты целесообразно возложить на службу Главного санитарного врача России с переводом ее в прямое подчинение председателя Правительства РФ.

### Как приблизить сроки победы над коронавирусом?

Для этого прежде всего следует завершить перерегистрацию вакцин и противовирусных препаратов с определением реального оптимально-безопасного температурно-временного диапазона, в пределах которого они сохраняют свою пригодность к применению.

Также необходимо создать высокоэффективную систему управления их качеством и обязать службу Госсанэпиднадзора взять на себя ответственность за обеспечение своевременной реакции на обращения населения в медицинские учреждения и скорую помощь и за состояние здоровья больных, продолжающих лечиться по месту жительства.

Кроме того, нужно осознать, что рост вирусных заболеваний происходит преимущественно не за счет населения преклонного возраста, а за счет членов семьи, находящихся рядом с больными и лишенных возможности воспользоваться общественным транспортом, поскольку не располагают денежными средствами и не имеют собственных или служебных средств передвижения.

## ООО «Термо-Конт МК» остается единственной в России компанией, чьи медицинские термоконтейнеры аттестованы лабораторией ВОЗ.



### В чем заключаются ваши конкурентные преимущества?

Созданная еще в 1999 г., компания «Термо-Конт МК» была и на сегодняшний день остается единственной в России, чьи медицинские термоконтейнеры, производимые по самостоятельно разработанной технологии, аттестованы лабораторией ВОЗ (Великобритания, 2004 г.) и рекомендованы для применения в системе межгосударственных поставок вакцин. На протяжении всего времени предприятие могло осуществлять свою деятельность главным образом благодаря наличию социально ответственных отечественных и зарубежных компаний, сохранению качества доставляемых ими термолабильных лекарственных средств и высокой ответственности наших сотрудников. До отмены обязательной сертификации и обязательного лицензирования производства (2005 г.) мы были единственными поставщиками термоконтейнеров для российских и иностранных предприятий, занимающихся доставкой вакцин. Благодаря многолетней практике по созданию в России современной логистики холодовой цепи и мониторинга качества лекарственных средств, а также содружеству российских и международных специалистов в области здравоохранения и логистики, нам удалось выработать одну из самых современных концепций логистики холодовой цепи поставок и контроля качества лекарственных средств, которую я готов отстаивать в кругу профессионалов.

# АВТОНОМНЫЕ СИСТЕМЫ

## ПРОГРАММНО-АППАРАТНАЯ СИСТЕМА МАРШРУТИЗАЦИИ ДЛЯ ПАЦИЕНТОВ И ВРАЧЕЙ



Пандемия, вызванная коронавирусом, буквально встряхнула все наше общество, дало толчок новым идеям и проектам, которые не могли не отразиться на развитии здравоохранения. Возникла потребность в создании специальных информационных систем, обеспечивающих возможность организации медицинской помощи с учетом требований по снижению контактов пациентов друг с другом, позволяющих равномерно распределить нагрузку на врачей при резком увеличении количества пациентов, а также оптимизировать время их пребывания в клинике. Решение указанных задач стало возможным с внедрением систем автоматизированной маршрутизации пациентов на территории медучреждения. Одной из таких разработок в настоящее время занимается компания «Автономные системы». Первые версии программы уже успешно функционируют в медучреждениях Санкт-Петербурга. Как работает новая информационная модель маршрутизации, рассказал нашему изданию генеральный директор компании-разработчика Сергей Гагарский.



### Генеральный директор — Сергей Гагарский.

Родился в Ленинграде в 1962 г. Получил высшее образование в Ленинградском механическом институте «Военмех» им. Д. Ф. Устинова, в 1989 г. защитил кандидатскую диссертацию. Является кандидатом технических наук. Предпринимательской деятельностью занимается с 1991 г., основал группу компаний «СВ». В 2007 г. возглавил компанию «Автономные системы». Преполагает в БГТУ «Военмех». Хобби: на собственные средства проводит поисковые научные разработки в области создания беспилотных летательных аппаратов и многоэтапных тренажеров. Кредо: «Тот, кто хочет что-то сделать, — находит возможность, а тот, кто не хочет, — находит причину».

### Сергей, почему информационные системы в России получают сейчас такое широкое применение?

Развитие и внедрение ИС — это ответ на вызовы времени. Использование информатизации позволяет принимать адекватные управленческие решения в условиях стремительного ускорения большинства социальных, экономических и технических процессов, а также обеспечивать контроль за качеством их исполнения. Сфера здравоохранения — это один из успешных примеров реализации новых ИТ-проектов и программ. А особенности информатизации этой области напрямую связаны с востребованностью ИС, которые создаются не только

для удобства врачей, но и для комфортного обслуживания пациентов.

### Как вы можете оценить конкуренцию в сфере ИС?

Не скажу за все сферы применения ИС в нашей стране, но в информатизации здравоохранения, по моему мнению, конкуренция относительно небольшая. Дело в том, что специфические особенности медицины требуют достаточно обширных знаний, как в области создания современных информационных систем, так и в понимании методологических процессов информационных потоков, подлежащих автоматизации. На сегодняшний день создается большое количество молодых амбициозных компаний, активно пропагандирующих и применяющих современные технологии создания ИС. Но способность концептуальной постановки задач автоматизации специфических процессов в области организации здравоохранения нередко оказывается для некоторых фирм непреодолимым барьером. Поэтому их инновационная деятельность зачастую не имеет должного успеха. Есть еще множество факторов, от которых зависит востребованность разработки. Среди них наличие правильной мотивации исполнителей, организации оптимального технологического процесса разработки, внедрение и дальнейшее сопровождение созданной информационной системы. В результате фирм, обладающих подобным набором достоинств и длительное время работающих на рынке информатизации здравоохранения, относительно немного. В дополнение следует добавить, что фирмы — участники этого рынка, как правило, обеспечивают довольно традиционный набор решаемых задач и тем самым во многом похожи друг на друга, поэтому конкуренция в этих вопросах достаточно слабая.

В целом, анализируя складывающуюся в этом сегменте рынка ситуацию, на мой взгляд, можно предположить такой ход развития событий. Именно государство, а точнее ЕГИСЗ — единая государственная информационная система здравоохранения (в крайнем случае — региональная РЕГИСЗ) — должна стать в ближайшее время единой системой, в составе единого цифрового контура, и составить основную конкуренцию всем МИС на местах с перспективой их замены. Эти предпосылки уже созрели, т. к. в настоящее время для этого есть и технические возможности, и понимание того необходимого объема единого функционала системы, который должен быть развернут на местах как обязательный минимум для всех поликлиник страны. Задачами же коммерческих ИТ-компаний должно стать именно расширение этого обязательного минимума и осуществление поиска новых, в чем-то рискованных, направлений развития.

Наша организация изначально является разработчиком программы МИС «Web-Поликлиника», которая на данный момент составляет примерно 80% объемов всех выполняемых нами контрактов на разработку и сопровождение ИС. При этом мы отлично понимаем, что время не стоит на месте и требуются инновационные уникальные решения. Именно поэтому мы уделяем огромное внимание продвижению пока еще неизвестного для всех продукта — новой информационной системы маршрутизации — как дополнения традиционной МИС, с еще даже окончательно не сложившимся названием.

#### Что такое информационная система маршрутизации?

Мы, как разработчики, в шутку называем нашу инновационную разработку «коридорная информационная система (КИС)», по аналогии с медицинской (МИС). Это название достаточно точно отражает основное назначение и сущность этой системы. Итак, не имея аналогов ни в нашей стране, ни за рубежом, мы попытались создать информационный программно-аппаратный комплекс, обеспечивающий индивидуальную маршрутизацию для пациента внутри медицинского учреждения, начиная от момента его входа на территорию клиники и заканчивая его входом в кабинет врача. Таким образом, все вопросы, которые могут возникнуть у пациента во время пребывания в стенах организации (исключая кабинет врача) должна решать наша КИС.

Часть своих функций система маршрутизации забирает у МИС, но при этом предоставляет пациенту принципиально новые функции в обслуживании, повышающие уровень и доступность оказываемой медицинской помощи. Например, если пациенту во время визита в медучреждение предстоит обойти несколько кабинетов, которые могут быть расположены в различных концах учреждения, КИС предложит ему индивидуальный и оптимально короткий по времени маршрут, который

**Не имея аналогов ни в нашей стране, ни за рубежом, мы попытались создать информационный программно-аппаратный комплекс, обеспечивающий индивидуальную маршрутизацию для пациента внутри медицинского учреждения, начиная от момента его входа на территорию клиники и заканчивая его входом в кабинет врача.**



в процессе обхода, возможно, будет меняться в зависимости от текущей загруженности врачей, ожидаемой длительности обслуживания специалистом, количества людей у каждого кабинета и их территориального расположения. Программа в автоматическом режиме оценит сложившуюся ситуацию и направит пациента в кабинет, обеспечив максимальную скорость его обслуживания, учитывая при этом возможные скопления пациентов в зонах ожидания у кабинетов. Если в процессе движения по маршруту у человека возникнут какие-либо вопросы, то он оперативно сможет задать их дежурному администратору или даже врачу, находящемуся в этот момент в кабинете, используя режим видео- или аудиосвязи КИС.

Для внедрения подобных возможностей в состав системы включены специальные аппаратные средства — это электронные устройства, регистрирующие текущее местонахождение пациента и предоставляющие ему возможности диалога с системой. В составе устройств имеется видеокамера, микрофон, динамики, датчик слежения, считыватели бесконтактной магнитной карты и QR-кода, тревожная кнопка и экстренное оповещение. Как правило, устройства устанавливаются в коридоре, у двери в кабинет врача, а также в холлах и зонах ожидания вызова.

Каждый посетитель при входе в клинику получает (или имеет постоянный) персональный электронный идентификатор, зарегистрированный в информационной системе. Наличие этого идентификатора позволяет организовать контроль определения нахождения пациента и его идентификацию при обращении в информационную систему клиники. Для регистрации прибытия и входа в кабинет пациент прикладывает электронный идентификатор к устройству у кабинета. В этот момент информационная система выполняет проверку и либо предлагает пациенту ожидать вызова в кабинет, либо указывает на плане этажа маршрут его дальнейшего движения.

Дополнительными возможностями этой разработки является также использование ее в качестве системы контроля и управления доступом в кабинеты и другие помещения медучреждения. Информационная система управляет электронными замками, расположенными на дверях помещений, и обеспечивает возможность прохода пациента только в те кабинеты, которые он должен посетить. Также устройство позволяет оценить обслуживание, получить информацию о враче, принимающем в кабинете, оформить запись на повторный визит. По своему функционалу разработанная нами ИС может найти применение не только в медицине, но и в любых учреждениях, работающих с большим количеством посетителей.

Этот программно-аппаратный комплекс, состоящий из специального программного продукта и аппаратных средств, оснащенных множеством умных датчиков, и определяет понятие КИС, интегрированной с МИС медучреждения.

## Где производится оборудование?

Особой гордостью нашей компании является организация производства интерактивных устройств. Все этапы производственного цикла, начиная от замысла новой модели устройства, его конструкторской разработки, электронной схемы, технологической рабочей документации, логистики доставки требуемых компонентов и создания программного обеспечения мы выполняем самостоятельно. К сожалению, сенсорные экраны и ряд датчиков приходится пока закупать у зарубежных поставщиков, но доля импортных деталей постоянно сокращается.

## Сколько времени требуется на установку информационной системы?

Установка ИС предполагает ряд технологических этапов, связанных с ее монтажом, настройкой функциональных параметров, выстроенных в соответствии с поставленными задачами, и дальнейшим запуском ее в эксплуатацию. При оптимистичном раскладе срок выполнения полного цикла работ занимает от одного до двух месяцев.

## Какие навыки необходимы для работы в КИС и как происходит ее обслуживание?

В первую очередь КИС ориентирована на посетителей клиники. Поэтому требуемые навыки для ее использования не превышают умения пользоваться простым сотовым телефоном.

Система создана с применением самых современных средств программирования и обеспечивается сопровождением в удаленном режиме с автоматическим обновлением версий продукта. Как правило, сопровождение предполагает гарантийное и послегарантийное обслуживание на договорной основе с медучреждением. Объем работ определяется техническим заданием, прилагаемым к договору.

## Как часто происходит обновление системы?

Система активно развивается, у нее постоянно появляются новые функциональные возможности, обновляется оборудование, расширяется спектр услуг его применения. При этом поддерживаются и базовые модели с апробированным функционалом. Поскольку мы являемся авторами и разработчиками всего комплекса КИС, начиная от конструирования корпусов и заканчивая встраиваемым программным обеспечением, то наша фирма готова выполнять индивидуальные заказы, учитывая все специфические требования заказчика.



## Из чего складывается стоимость вашего продукта?

Мы предлагаем заказчику несколько вариантов комплектации и оплаты нашего продукта. Нами создан автоматический конфигуратор, позволяющий оценить функциональные возможности внедряемого решения в медицинском учреждении, определить требуемую комплектацию устройств и оборудования и узнать ее стоимость. Комплектация устройств существенным образом влияет на конечную цену и функционал продукта. Клиент может также приобрести только интерактивное устройство, а затем самостоятельно разработать свой функционал для его дальнейшей установки и использования.



## Какие организации уже используют КИС в своей работе?

Наша КИС в рамках выполнения проекта «Бережливая поликлиника» функционирует более чем в 40 медучреждениях Санкт-Петербурга. Система проходит апробацию в поликлиниках Москвы. Пока это амбулаторные учреждения, но в будущем мы планируем размещать ее также и в стационарах. На данный момент ведутся переговоры об установке нашей системы в Нижнем Новгороде.

## Над чем работаете на данный момент?

В рамках расширения функционала системы нами ведутся активные работы по совершенствованию ее программного обеспечения. Направление — искусственный интеллект, голосовое управление, автоматизация работы регистратуры с перспективой замены вспомогательного медперсонала, работы по расширению спектра возможностей для пациентов с ограничениями опорно-двигательного аппарата. Цель этих работ — сократить до минимума влияние человеческого фактора и количество необязательных контактов. При этом прямое общение именно с врачом будет, безусловно, сохранено.

# МЕДИЦИНСКАЯ ТЕХНИКА



## ИННОВАЦИОННЫЕ РАЗРАБОТКИ ДЛЯ ПЕРИНАТАЛЬНОЙ МЕДИЦИНЫ

По прогнозам экспертов, рост ВВП России в ближайшие пять лет может достичь 3,6 трлн руб. Это станет возможным за счет внедрения новых научных разработок, основанных на применении цифровых технологий. Аналитики также утверждают, что уже имеющиеся инновационные открытия оказывают существенное и неоспоримое влияние как на экономику, так и на общество в целом. Одной из сфер применения инноваций является медицина. Именно благодаря новым открытиям и технологиям врачам удается спасти тысячи человеческих жизней, предупредить развитие большого количества опасных заболеваний. О том, какие факторы нужно учитывать при разработке новейшего медицинского оборудования, как создать уникальный прибор и что нужно для его внедрения, рассказал нам директор компании «Медицинская техника» Вадим Улезько.

### Вадим, почему вы решили заниматься именно сферой инноваций?

Компания «Медицинская техника» была открыта в 2001 г., но это не первое наше предприятие. На рынке медицинских изделий мы с 1994 г., и все это время занимались разработкой и производством медицинской техники и ее внедрением. К инновационным разработкам наша компания пришла благодаря собственной мотивации и желанию создать что-то нужное и полезное для врачей и пациентов. В начале 2000-х мы активно сотрудничали с Комитетом по новой медицинской технике Минздрава РФ. Тогда его возглавляла Тамара Носкова, именно она задала правильный вектор дальнейшего развития нашей компании. На одной из встреч руководитель комитета подчеркнула, что инженеры должны создавать не просто инновационный, высокотехнологичный продукт, исходя из собственных представлений, они должны изобрести то, что будет способствовать оказанию качественной медицинской помощи. То есть идти не от себя, не от своих научных изысканий, а от запроса и проблемы врачей, которую можно и нужно решить с помощью применения новейших технологий. Мы так и сделали и начали работать с ведущими медицинскими учреждениями России. Среди наших вдохновителей были академик РАН, д.м.н., профессор, акушер-гинеколог Владимир Николаевич Серов, ака-

### Анализатор доплеровский состоит из двух частей: небольшого удобного скринингового прибора, который может использоваться самостоятельно, и блока регистрации.



### Директор — Вадим Улезько.

Родился в Туле в 1961 г. Получил высшее образование в Тульском государственном университете. С 1993 г. работает в сфере производства медицинского оборудования. В 2019 г. возглавил компанию «Медицинская техника». Женат, воспитывает двоих детей. Свободное время любит проводить на даче, заниматься ручным трудом.



демид, профессор, ведущий специалист в области акушерства и гинекологии Владимир Иванович Кулаков. До сих пор мы активно сотрудничаем с Центром акушерства и гинекологии им. академика В. И. Кулакова, в частности, с директором центра, академиком РАН, д.м.н., профессором РАН, заслуженным деятелем науки РФ Геннадием Тихоновичем Сухих и директором института акушерства, д.м.н., профессором РАН Романом Георгиевичем Шмаковым. Мы берем их идеи для создания новых приборов и аппаратов для перинатальной медицины и успешно их реализовываем.

### Что было вашей первой разработкой?

Все наши разработки направлены на изучение того, как чувствует себя ребенок в утробе матери. Первый прибор, который мы создали, был анализатор сердцебиения с эффектом Доплера. Сейчас мы его воспринимаем как слишком простое и универсальное изобретение. Сделав эту простую модель, мы обратились за советом к академикам Владимиру Ивановичу Кулакову и Владимиру Николаевичу Серову с целью ее усовершенствования. Профессионалы своего дела поставили перед нами задачу на основе нашей разработки создать скрининговую экспресс-систему, которая будет способна быстро и качественно проводить анализ сердцебиения плода в автоматическом режиме без участия привлеченных специалистов, сигнализировать о норме или отклонении от нее и документально подтверждать полученный результат. Эти два основных критерия мы и реализовали в нашем проекте анализатора доплеровского. Сейчас он состоит из двух частей: небольшого удобного скринингового прибора, который может использоваться самостоятельно, и блока регистрации — это стационарное устройство, которое позволяет распечатывать документ, где записаны дата, время и результаты, полученные при исследовании. Эта распечатка

имеет документальную силу и вклеивается в карточку пациента. Еще одна функция, которая есть у нашего прибора, — это то, что он имеет связь с компьютером врача, а также позволяет использовать возможности телемедицины. Обе части могут работать как вместе, так и по отдельности в зависимости от нужд медицинского учреждения.

## На каких принципах строится работа анализатора сердечно-сосудистой деятельности матери и ребенка?

В основе работы анализатора лежит принцип, открытый еще в 1842 г. австрийским физиком Кристианом Доплером. Прибор в непрерывном режиме излучает ультразвук малой мощности и получает отраженный сигнал от сердца плода. Возникает эффект Доплера, связанный с изменением основных характеристик звуковых волн в зависимости от приближения к источнику звука или удалению от него. Анализ получаемых сигналов позволяет определить ритм сердцебиения, то есть время от удара к удару. Наш прибор фиксирует эти данные и автоматически соотносит их с установленными нормами, характерными для здорового организма. Если показатели сердцебиения соответствуют норме, то на анализаторе загорится зеленый огонек, если показатели находятся на грани, то желтый, и красный появится в том случае, если выявлены серьезные нарушения в сердечном ритме плода. Кроме сигнала на экране прибора высветится среднее значение количества ударов в минуту, а также средняя вариабельность, эти данные позволят выстроить дальнейшую тактику проведения диагностических мероприятий. Анализатор очень прост и удобен в эксплуатации. Вес скрининговой ручки составляет 220 г, ее удобно носить с собой и использовать при первичном осмотре. Процедуру измерения сердцебиения может проводить как врач, так и медсестра или акушерка.

## Аналогов нашему прибору ни за рубежом, ни в России на сегодняшний день нет.

### Насколько важно применение анализатора при обследовании плода в утробе матери?

Согласно статистике Минздрава РФ ежегодно на свет появляются около 1,5 млн новорожденных. При этом 30% младенцев, то есть практически 500 тыс., рождаются с отклонениями в состоянии здоровья, 60% этих отклонений вызваны гипоксией или нехваткой кислорода при вынашивании плода. Недостаток кислорода сказывается на сердечном ритме, нарушения которого мы с помощью нашего прибора можем зафиксировать уже на ранних стадиях развития. Как показывает опыт, у 30% младенцев, страдающих от гипоксии, это явление можно скорректировать еще в утробе матери, чтобы родился здоровый ребенок. Это говорит о том, что применение наших приборов увеличит количество рожденных здоровых детей как минимум на 100 тыс. в год. Диагностику можно проводить уже на 16-й неделе, а более точное заключение о развитии и состоянии плода наш прибор покажет на седьмом месяце беременности. Это связано с физиологией плода и с формированием его сердечной деятельности. Отмечу, что именно поэтому наш анализатор доплеровский Приказом Минздрава РФ 572н. от 01.11.2012 г. был внесен в стандарт оснащения всех



родовспомогательных учреждений России. Кроме того, у нас имеются все документы, подтверждающие качество производимого оборудования: декларация и сертификат соответствия, регистрационное удостоверение, лицензия на производство, патент на изобретение.

## В чем отличие вашего прибора от других анализаторов сердечного ритма?

Аналогов нашему прибору ни за рубежом, ни в России на сегодняшний день нет. Есть либо более простые устройства, позволяющие прослушивать сердцебиение плода и отображающие частоту сердечного ритма, либо более сложные, многофункциональные системы, которые существенно дороже и не предназначены для частного использования. Одним из таких сложных приборов является фетальный монитор, предназначенный для визуализации витальных данных матери и плода. Далеко не все модели данного оборудования выдают комплексный анализ, в большинстве случаев они отображают только график сердцебиения и сократительную деятельность матки, для расшифровки полученных данных которых требуются специально обученные люди. Кроме того, мощность излучения этих приборов достаточно высокая, и без особой надобности проводить такую процедуру не рекомендуется. Наш анализатор — это российская инновация в сфере перинатальной медицины, он позволяет сделать безопасную первичную диагностику и минимизировать проведение более серьезных и дорогостоящих исследований.

## Есть ли у вас совместные проекты с научными институтами и медицинскими центрами?

В партнерстве с Институтом физиологии им. академика А. А. Ухтомского Санкт-Петербургского государственного университета мы разработали молокоотсос-стимулятор. Ученые этого института создали очень полезный аппарат, который был предназначен для решения проблем лактации, но устройство было очень громоздким, нетехнологичным, в нем было много лишних деталей и элементов. Мы решили его доработать и вывести на российский рынок. Выкупив патент на изобретение, наша компания усовершенствовала молокоотсос и в течение восьми лет занималась его производством. За это время первая версия аппарата немного устарела. И на данный момент мы находимся на стадии регистрации ее усовершенствованной модели,

которая также позволит бережно решить проблемы лактостаза, помочь в профилактике и лечении лактационных маститов и других заболеваний, связанных с кормлением малыша.

Добавлю, что молокоотсос-стимулятор — это также инновационная разработка, которая помимо сцеживания оказывает лечебное воздействие на здоровье женщины. Процесс оздоровления происходит за счет механической стимуляции молочной железы, имитирующей сосательную деятельность ребенка при кормлении. Опыт показывает, что наш аппарат помогает в случаях гипогалактии и в случаях длительного разделения ребенка с матерью. При его постоянном применении удается не только увеличить количество молока, но и значительно улучшить качество вещества, повысить жирность и питательность. Мы решили назвать эту модель аппарата «Лада» в честь древней славянской богини, которая помогала роженицам, покровительствовала детям и женщинам. Новое устройство сохранит все перечисленные функции, но станет более современным, удобным и красивым.

### Где находится ваше производство?

Наше производство находится в Туле. Детали для изготовления медицинской техники мы покупаем в России, но часть приходится привозить из-за границы, потому что в нашей стране не все еще научились делать. С поставщиками комплекующих мы работаем десятки лет, поэтому на практике убедились в качестве их материалов. На самом предприятии трудятся отличные специалисты, инженеры, сборщики, настройщики, многие из них работают у нас с самого открытия компании. При разработке нового устройства или его модификации мы также стараемся привлекать специалистов со стороны, в основном это дизайнеры и программисты. Мощности нашего предприятия зависят от объема заказов: в год мы выпускаем порядка 2–3 тыс. изделий.

### Анализ получаемых сигналов позволяет определить ритм сердцебиения, то есть время от удара к удару. Процедуру измерения сердцебиения может проводить как врач, так и медсестра или акушерка.

### Как проводится дальнейшее обслуживание приборов и их ремонт?

Гарантия на все наше оборудование 18 месяцев. В этот период от пользователя требуется соблюдение простых правил гигиены прибора: протереть и вовремя поставить на зарядку. Через 1,5 года потребуются заменить аккумулятор. Сделать это может каждый. Для удобства у нас создана развернутая иллюстрированная инструкция по эксплуатации устройства, есть также видеоролики. Наблюдения показывают, что если прибор используется постоянно, то он прослужит долго, а если редко, то аккумулятор быстро выходит из строя. Если все же произошла поломка техники, то ее необходимо отправить к нам, и мы в течение нескольких дней устраним неполадки либо предложим приобрести новую модель, но по сниженной цене. Срок работы анализатора от 5 до 10 лет.

### С какими компаниями и организациями вы работаете?

Наша целевая аудитория — это все государственные и частные клиники. Мы тесно работаем с Научным центром акушерства, гинекологии и перинатологии им. академика В.И. Кулакова, с НИИ акушерства, гинекологии и репродукто-



логии им. Д.О. Отта, сетью многопрофильных медицинских центров «Мать и дитя». Активно развиваем сотрудничество с дистрибьюторскими компаниями, такими как «Фарм — Инвест», «Дельрус», «Киль — М». Цена на оборудование у нас приемлемая и колеблется от 40 до 120 тыс. руб. Стоимость зависит от модификации устройства и его функций. Так, есть вариант с возможностью распечатывать полученные данные, есть с использованием функций телемедицины, есть с возможностью переноса данных на другой компьютер. Модель обсуждается и подбирается индивидуально в зависимости от пожеланий заказчика. При оплате мы предоставляем рассрочку платежа, для дистрибьюторов действует система накопительных скидок. Доставка осуществляется транспортными компаниями по всей России. Мы также поставляем нашу продукцию в Казахстан и Беларусь. В будущем планируем наладить сотрудничество с Таджикистаном и Киргизией. На данный момент ведем переговоры с Российским экспортным центром для выхода на международный рынок, прорабатываем схему поставок во Вьетнам, Индию, Пакистан, Иран и страны Латинской Америки.

### Как оцениваете спрос на инновационную продукцию сегодня?

Инновации всегда воспринимались предпринимательским и медицинским сообществом с осторожностью. Поэтому в начале нашей деятельности дистрибьюторы неохотно реализовывали нашу продукцию, потому что было достаточно трудно общаться с медицинскими учреждениями, рассказывать им о преимуществах новых приборов. Сейчас по прошествии времени все хорошо знают нас и наши разработки, мы постоянно участвуем в тендерах и выигрываем конкурсы по оснащению клиник. И хотя 2020 г. из-за пандемии коронавирусной инфекции был непростым для предпринимателей, у нас благодаря поддержке Минпромторга РФ наблюдается планомерное развитие и увеличение спроса примерно в три-четыре раза.

### Будут ли еще разработки?

На данный момент наша компания активно занимается совершенствованием анализатора доплеровского. Мы хотим выпустить еще более универсальную и технологичную модель, которая будет минимизировать как негативное воздействие, так и показывать самый точный результат. В дальнейшем планируем развиваться в направлении роботизации. Совместно с Институтом человека Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова мы участвуем в разработке целого ряда медицинских изделий и в будущем планируем их производить.

# WHITE PRODUCT

# WhiteProduct

Надёжный поставщик средств диагностики и защиты от COVID-19

## САМЫЙ ТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС-ТЕСТ НА COVID-19

За последние полгода спрос на тест-системы по распознаванию коронавирусной инфекции стремительно вырос, а вместе с ним значительно увеличилось и их количество. В настоящий момент в России зарегистрировано порядка 200 систем диагностики COVID-19, которые позволяют множеству компаний успешно развиваться и конкурировать в этом направлении. Однако за разнообразием предложений не всегда стоит качественный и проверенный продукт. Тест может оказаться неэффективным, а также ложноположительным или ложноотрицательным. Как найти надежного поставщика, какую тест-систему выбрать, как получить комплекс услуг по предупреждению распространения коронавирусной инфекции и избежать закрытия предприятия на карантин, рассказал нашему изданию представитель компании White Product.



Генеральный директор — Вячеслав Немцов

### Что стало предпосылкой для появления экспресс-систем SD BIOSENSOR в России?

В первые месяцы распространения инфекции SARS-CoV-2 не только система здравоохранения, но и бизнес испытывали необходимость в надежных диагностических инструментах, позволяющих быстро и качественно определить наличие вируса в организме человека. Число заболевших стремительно увеличивалось, и лабораторные службы, применяющие классическую диагностику методом ПЦР, были перегружены. Это отражалось на скорости получения результатов теста: ответа приходилось ждать 7–10 дней, а иногда и дольше. Все это усугубляло эпидемиологическую ситуацию в стране и вызвало потребность в быстрых и альтернативных средствах диагностики.

Одним из первых, кто предложил качественный продукт для определения коронавирусной инфекции, был производитель из Южной Кореи — завод SD BIOSENSOR. Это глобальная биодиагностическая компания, которая является лидером в производстве диагностических продуктов in vitro, изготовленных в соответствии с международными стандартами качества. В ее каталоге порядка 16 тест-систем для определения различных заболеваний. Новейшим изобретением компании стала тест-система Standard Q Covid-19 Ag, предназначенная для определения антигена коронавирусной инфекции на ранних сроках заболевания и при появлении первых симптомов. Надежность получаемых при его использовании данных под-

тверждена специалистами Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ).

Совместно с ведущими клиниками нашей страны, в том числе НИИ скорой помощи им. Н.В. Склифосовского, мы провели комплексное исследование этой тест-системы и получили высокие оценки медиков за ее точность и удобство. После всех необходимых процедур — получение сертификата качества, европейского сертификата соответствия, регистрационного удостоверения — наша компания White Product стала официальным представителем завода SD BIOSENSOR на территории России и стран СНГ. Благодаря проведенным исследованиям мы доказали, что тест Standard Q Covid-19 Ag по своим свойствам равен тесту ПЦР. Сейчас это официально подтверждено Минздравом России.

### В чем отличие теста Standard Q Covid-19 Ag от других тест-систем?

На данный момент точность данного теста подтверждена исследованиями и составляет 96%, при этом его специфичность — все 100%. А это свидетельство того, что ложноположительных значений при его применении просто не бывает. Если аппликатор показал две полоски, значит в организме присутствует инфекция COVID-19. Кроме того, Standard Q Covid-19 Ag — это единственный тест, который не просто рекомендован ВОЗ, но включен Минздравом и постановлением главного санитарного врача в справочник средств по борьбе с коронавирусной инфекцией в России. Его результаты имеют юридическую силу, на основе которых можно выписать справку о состоянии здоровья человека.

**Экспресс-тесты на выявление антигена SARS-COV-2 компании SD BIOSENSOR известны во всем мире, одобрены ВОЗ и Европейским комитетом.**





## Когда вы стали поставлять эти тест-системы на российский рынок?

Наша компания не стала торопиться с поставками, и прежде чем предложить рынку новую разработку, мы провели все клинические испытания, на которые ушло порядка двух месяцев. Первым продуктом, который был предложен российскому покупателю, был тест Standard Q Covid-19 IgM/IgG Duo производства SD BIOSENSOR. Этот тест на антитела очень распространен в нашей стране. Но делать его нужно только на седьмой — девятый день после появления первой симптоматики. Для процедуры используется капиллярная кровь (из пальца), которая помещается на тест-полоску, и через несколько минут высвечиваются данные о наличии или отсутствии антител к коронавирусу. Для удобства проведения этой процедуры наша компания поставляет спиртовые салфетки, скарификаторы, удобные пипетки для забора крови, которые мы даем в качестве бесплатного бонуса всем покупателям теста IgM/IgG. Экспресс-тест Standard Q Covid-19 Ag появился в нашем каталоге в мае. Благодаря комплексному использованию обеих систем мы можем определить наличие заболевания с первых дней и до момента, когда начинают вырабатываться антитела.

## Какие еще продукты есть в каталоге вашей компании?

Кроме тестов наша компания обеспечивает заказчиков сопутствующими товарами. Это средства индивидуальной защиты: нитриловые и виниловые перчатки, медицинские маски и респираторы, защитные очки и экраны, медицинские костюмы и халаты, инфракрасные термометры, системы тепловизионной аналитики. В этом направлении мы работаем как с отече-

**Экспресс-тест на антиген Standard Q Covid-19 Ag позволяет по мазку из носоглотки в течение 15 минут определить наличие антигена вируса у бессимптомных носителей или находящихся на ранней стадии болезни при появлении первых симптомов.**



**Наша задача состоит в том, чтобы предприниматель не думал, как ему провести тестирование и организовать рабочий процесс в условиях пандемии.**

ственными, так и зарубежными производителями. К примеру, маски закупаем в Новосибирске. От традиционных они отличаются тем, что продолжительность их ношения может составлять более 12 ч. Такой длительный эффект защиты достигается благодаря специальному антибактериальному составу, которым пропитано изделие. Также есть трехслойные маски с наночастицами серебра. Ассортимент перчаток насчитывает более десяти наименований. Вся продукция соответствует ГОСТам и прошла проверку на качество и эффективность. Помимо традиционных изделий мы стараемся находить инновационные продукты. Одной из таких находок является система тепловизионной аналитики, разработанная ИЦ «Сколково». Она позволяет бесконтактно выявить человека с повышенной температурой и отличается от европейских и китайских аналогов тем, что способна показывать точные результаты вне зависимости от погодных условий и зимой, и летом. Такие тепловизоры удобно использовать на крупных предприятиях, в образовательных учреждениях, торговых центрах.

**Получается, вы не только поставляете продукцию, но и оказываете комплексные услуги?**

Наша задача состоит в том, чтобы предприниматель не думал, как ему провести тестирование и организовать рабочий процесс в условиях пандемии. Все организационные вопросы наша компания берет на себя. В сотрудничестве с партнерами — медицинскими центрами и лабораториями — мы организуем тестирование работников, проводим дезинфекцию помещения, осуществляем полное обеспечение СИЗ. Договариваясь с партнерской организацией, наши менеджеры стараются максимально снизить затраты клиента и следят, чтобы цена проведения исследования не превышала стоимость самого теста. Таким образом, заказчику достаточно позвонить нам, сделать заявку на тестирование и назначить время его проведения. Процесс будет организован либо на самом предприятии, либо в лаборатории.

Кроме тестирования совместно с нашим партнером ООО «Сервисная медицинская компания» мы оказываем услуги по обработке (дезинфекции) офисных помещений, производственных территорий, складов и систем вентиляции. Работы производятся инновационным методом, который включает в себя бесконтактную профилактическую обработку поверх-

ностей генераторами холодного тумана с применением сертифицированных дезинфицирующих средств. Приборы создают мельчайшую дисперсию, позволяющую обрабатывать всю офисную технику, мебель, в том числе антикварную и даже документы.

## Кто ваши основные заказчики?

Мы работаем с медицинскими клиниками, лабораториями, научно-исследовательскими институтами, спортивными и образовательными организациями, госучреждениями и корпорациями. Одним из первых у нас появился отзыв компании «СОГАЗ — Мед». Их специалисты высоко оценили наши тесты, затем мы выстроили сотрудничество с НИИ скорой помощи им. Н.В. Склифосовского, клиникой «Чайка», ГБУЗ МО Красногорская городская больница № 1. В числе наших постоянных клиентов такие известные корпорации, как Bosco, Росатом, ПАО «Сургутнефтегаз», Mail.Ru Group. Надо сказать, что корпорация Mail.Ru Group одной из первых создала собственную лабораторию для проведения ПЦР-тестов. Однако, попробовав тест Standard Q Covid-19 Ag, они убедились в его эффективности, точности и эргономичности и сейчас применяют его. Мы также развиваем тесное сотрудничество со спортивными организациями: РФС, ФК «Динамо», ХК «Металлург».

Наша компания представлена не только в России, но и на территории СНГ. Мы регулярно осуществляем поставки нашей продукции в Белоруссию, Казахстан, Узбекистан, Таджикистан, Армению, Азербайджан, в страны Прибалтики.

## Какие успешные примеры использования экспресс-тестов SD BIOSENSOR вы можете привести?

Проведение диагностики на базе экспресс-тестов Standard Q Covid-19 Ag помогает обеспечить непрерывную работу большого количества коммерческих предприятий, особенно это важно для стратегически значимых производственных объектов, остановка рабочего процесса для которых недопустима. Примером является горно-металлургическая компания «Норникель». Предприятие работает вахтовым методом, из-за чего рабочие, приехавшие на смену или вернувшиеся из отпуска, до внедрения экспресс-тестирования были вынуждены 14 дней соблюдать карантин. Компания несла огромные убытки. Руководством было принято решение организовать бесплатную выдачу экспресс-систем всем прилетающим в Алыкель (аэропорт Норильска) и оперативно дать им возможность сдать анализ на наличие COVID-19. В результате производственный цикл предприятия не был нарушен, а массовое тестирование приезжающих дало возможность оценить темпы распространения коронавирусной инфекции в регионе.

## Проведение диагностики на базе экспресс-тестов Standard Q Covid-19 Ag помогает обеспечить непрерывную работу большого количества коммерческих предприятий.

В условиях ограничений, связанных с пандемией COVID-19, тестирование особенно актуально и для спортивных организаций. Благодаря экспресс-системам обеспечивается безопасность проведения соревнований и поддержание благоприятной эпидемиологической ситуации среди спортсменов. Так, члены Федерации регби России провели уже более 2 тыс. исследований на выявление коронавируса, и ни одно из них не дало



## Члены Федерации регби России провели уже более 2 тыс. исследований на выявление коронавируса, и ни одно из них не дало ложноположительный результат.

ложноположительный результат. Экспресс-система Standard Q Covid-19 Ag позволила провести диагностику даже у тех спортсменов, кто живет в отдаленных уголках России и не имеет специальных лабораторных условий. Они легко смогли сдать тест и принять участие в соревнованиях.

Многие частные школы, сады и учреждения дополнительного образования пользуются нашими тестами, тем самым образовательный процесс у них не прерывается и не переходит на дистанционную форму обучения. При этом педагогический коллектив чувствует себя в безопасности, а учащиеся получают качественные знания.

## Как отличить ваш продукт от подделки?

Экспресс-тесты на выявление антигена SARS-COV-2 компании SD BIOSENSOR известны во всем мире, одобрены ВОЗ и Европейским комитетом. В настоящее время они в большом количестве распространяются на территории РФ и пользуются высоким спросом у профессионального сообщества. В связи с этим возросли риски продажи нелегальной продукции, не соответствующей разрешительной документации РЗН. Поэтому при покупке тест-системы важно обращать внимание на упаковку и тест-кассету, на которых всегда указывается номер лота. Наш Lot. № QCO3020018A соответствует регистрационному удостоверению Росздравнадзора 2020/11113 02.07.2020 и регистрационному досье.

## Как осуществляется доставка продукции, какие сложности возникают?

В нашей команде работают отличные логисты, поэтому перебои с поставками не возникает. Два-три раза в неделю мы получаем большую партию изделий из Кореи. Вся продукция поступает на наш склад в Москве, и, когда клиент делает заказ, товар всегда есть в наличии. Доставка осуществляется по всей России в течение одного — трех дней. Это может быть как самовывоз, так и услуги транспортной компании. Отмечу, что цены на продукцию у нас очень пластичны, они полностью соответствуют качеству товара и зависят от объема заказа. Для наших партнеров мы всегда готовы предоставить скидку, осуществить быструю доставку и оказать информационную поддержку.

# КоРВАС



## БЕСКОНТАКТНЫЙ ДЕЗИНФЕКТОР ДЛЯ ЛЮБЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

Фирма «КоРВАС» из Екатеринбурга уже семь лет занимается разработкой и внедрением технологических линий по маркировке, в том числе цифровым кодом «Честный знак», упаковке и другим операциям на производствах. А в 2020 г. предприятие предложило новую продукцию — аппараты для бесконтактной дезинфекции рук. Подробно об этих приборах нам рассказал генеральный директор компании «КоРВАС» Михаил Вольхин.



Генеральный директор —  
Михаил Вольхин

**Михаил, какую цель преследовала ваша компания, взявшись за разработку и производство совершенно новой для нее продукции?**

Нашей целью было предложить рынку недорогую продукцию достойного качества с привлекательным внешним видом. Многие бесконтактные дезинфекторы, выпускаемые разными производителями, — это однотипные устройства, похожие друг на друга как две капли воды. Поэтому в компании «КоРВАС» решили наладить производство аппаратов, которые бы не только приносили пользу делу борьбы с распространением коронавирусной инфекции, но еще и радовали глаз. Мы разработали конструкцию, электронику, дизайн и создали целый модельный ряд установок для бесконтактной дезинфекции, которые сегодня активно продаются в России и Казахстане.

**Что представляет собой ваш дезинфектор? Каков принцип его работы?**

Диспенсер «КоРВАС» представляет собой наполный аппарат с резервуаром для антисептика и полостью, в которой осуществляется санитарная обработка. Он довольно прост в использовании — человек располагает руки внутри дезинфектора ладонями вверх, после чего автоматически включается система распыления антисептика. О том, что дезинфекция закончена, пользователь понимает по световой индикации.

**Где может использоваться этот аппарат?**

Он может и должен использоваться в любых зданиях и помещениях, в которых находятся люди. В условиях пандемии коронавируса бесконтактный дезинфектор особенно необходим на вокзалах, в аэропортах, медучреждениях, детских садах, учебных заведениях, магазинах, офисах, производственных цехах, кафе, барах, ресторанах, музеях, театрах и кинозалах. Отмечу, что емкость бака для дезинфицирующей жидкости в аппаратах «КоРВАС» составляет 20 л, так что часто заправлять его антисептиком не придется.

**Легко ли подготовить дезинфектор «КоРВАС» к работе?**

Диспенсер не требует проведения работ по монтажу. Достаточно поставить его в любом месте, где есть розетка на 220 В, заполнить емкость антисептиком, подключить к электросети и все — аппарат готов к работе. Отмечу, что благодаря особенностям конструкции нашего устройства заливка в него дезинфицирующей жидкости является очень простой процедурой — она выполняется намного легче, чем в случаях с аналогичными приборами наших конкурентов.

**Какие антисептики подходят для использования в диспенсерах вашей компании? Занимаетесь ли вы поставкой дезинфицирующих жидкостей?**

Для использования в диспенсерах, выпускаемых нашей компанией, подходит любая спиртосодержащая или неспиртовая дезинфицирующая жидкость, но не гель. Что касается продажи антисептиков, то у нас есть партнеры, которые профессионально занимаются этой работой. Мы, конечно, поставляем дезсредства по запросу заказчиков, но все же не специализируемся на этом роде деятельности.

**Что представляет собой модельный ряд диспенсеров «КоРВАС»?**

Во-первых, у нас есть базовые модели, выпускаемые в трех исполнениях — квадратной, прямоугольной и круглой формы. Это позволяет покупателю выбрать наиболее подходящий к интерьеру конкретного помещения аппарат. Во-вторых, мы производим диспенсеры с датчиком измерения температуры тела человека и дисплеем, на котором отображаются результаты измерений. В-третьих, наш ассортимент включает в себя приборы для детей — малогабаритные и с ярким дизайном. Кроме того, компания «КоРВАС» может изготовить бесконтактный дезинфектор по индивидуальному заказу — по специальным размерам, в любом цветовом решении и с брендированным корпусом.

**Подтверждается ли качество ваших приборов какими-нибудь документами?**

Бесконтактный диспенсер «КоРВАС» имеет все необходимые документы, сертификаты и декларации. Немаловажно и то, что мы даем на наш прибор шестимесячную гарантию.

**Какая у вас ценовая политика?**

Стоимость наших диспенсеров — одна из самых привлекательных на рынке. Кроме того, мы ведем гибкую ценовую политику для оптовых покупателей — чем больше объем заказа, тем меньше покупатель заплатит за каждую единицу товара.

**Что в планах?**

Компании «КоРВАС» очень важно, чтобы ее продукцию можно было приобрести в любых уголках нашей большой страны. Для этого мы планируем развернуть сеть дистрибьюторов и уже сейчас ведем переговоры с потенциальными партнерами.



## ДАРЬЯ ГОЛОСОВА: «РАЗРАБАТЫВАЯ СИСТЕМЫ ДЛЯ ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННОЙ МЕДИЦИНЫ, МЫ ПРИБЛИЖАЕМ БУДУЩЕЕ»

Современные технологии открывают широкие возможности в сфере здравоохранения. Один из ярких примеров — телемедицина, которая на сегодняшний день приобретает все большую актуальность. Компания «Ай-ФОРС» (ГК ФОРС), в числе первых предложившая рынку телемедицинские решения, продолжает создавать передовые ИТ-продукты для автоматизации в этой области. О разработках компании и их возможностях для заказчиков, а также влиянии пандемии коронавируса на ее деятельность рассказала Дарья Голосова, первый заместитель генерального директора «Ай-ФОРС».



Первый заместитель генерального директора — Дарья Голосова

### Дарья, каким был первый продукт, разработанный вами в области телемедицины?

«Ай-ФОРС» начала активно развивать данное направление в 2015 г., и нашим первым решением стала платформа REMSMED для дистанционного взаимодействия врачей и пациентов, при создании которой мы ориентировались на европейскую практику. Разработка велась при участии швейцарских врачей и экспертов, в частности, нашим ключевым партнером стал профессор Лоуренс Джейкобс (Университетская больница Цюриха). Платформа обладает рядом существенных преимуществ. Она помогает медучреждениям совершенствовать процесс оказания медицинской помощи и повышать эффективность деятельности организации. Обеспечивает рост прибыли за счет расширения перечня услуг — проведения онлайн-консультаций и мониторинга пациентов с хроническими заболеваниями, а также за счет увеличения клиентской базы посредством предоставления услуг пациентам из других регионов.

На сегодняшний день REMSMED — это полноценная телемедицинская платформа, решающая целый комплекс задач

по лечению пациентов и позволяющая проводить предварительный скрининг здоровья и прогнозировать риск развития заболеваний.

REMSMED актуальна для различных специализаций и позволяет составлять персонализированные планы лечения с отслеживанием динамики состояния пациента и оперативно корректировать лечение, проводить видеоконсультации. Пациенты получают доступность квалифицированной медицинской помощи и возможность самостоятельного мониторинга здоровья.

Вторым значимым для нас продуктом стала медицинская информационная система (МИС) по методологии Тавровского В. М.

### Что она собой представляет?

Это система, основанная на знании и опыте признанного эксперта в области информатизации медучреждений, д.м.н., профессора Владимира Михайловича Тавровского. В процессе ее создания он лично координировал научную составляющую работ, а в настоящее время активно взаимодействует с командой по вопросам улучшения МИС. Результатом плодотворного партнерства стала современная медицинская информационная система на свободном ПО, созданная с профессиональным знанием деталей того, как осуществляется работа и взаимодействие между всеми участниками лечебно-диагностического процесса медицинской организации.

Особо отметим тот факт, что наша МИС включена в Единый реестр российского ПО — и это дополнительно усиливает ее конкурентные преимущества.

МИС по методологии Тавровского В. М. имеет более 20 модулей, что позволяет легко и быстро настроить ее под нужды медучреждения, она отвечает всем требованиям законодательства в области безопасности и информационного обмена участников ОМС. Среди ее преимуществ: интеллектуаль-

ная поддержка врачебных действий, оперативный контроль со стороны ведущего отделением, автоматическое формирование документации, в т.ч. отчетов, документов для пациентов, направлений и расписаний, удобный анализ данных о затратах, результатах лечения и степени загрузки специалистов.

### Какими ИТ-продуктами для здравоохранения пополнился ваш портфель за время работы компании?

За 5 лет работы в области создания ИТ-продуктов для здравоохранения нами был накоплен большой опыт взаимодействия с медицинским и врачебным сообществами, что, в свою очередь, и ныне формирует понимание потребностей медучреждений и пациентов в технологичных и удобных решениях.

В 2019 г. была разработана система EMMARENA, предназначенная для решения текущих задач в процессе реабилитации по широкому спектру нозологий. Система автоматизирует процесс проведения реабилитации пациентов от момента формирования плана реабилитации до завершения их восстановления. EMMARENA позволяет получать консультации по сложным клиническим случаям от ведущих реабилитологов и других экспертов с помощью организации телеконференций и обмена снимками лучевой диагностики, а также использовать их опыт и знания во время стационарного лечения и для сопровождения на дому.

EMMARENA отмечена как лучшее решение в рамках программы «Открытые запросы» Агентства инноваций г. Москвы и включена в перечень высокотехнологичной продукции. Летом 2020 г. мы успешно провели пилотное тестирование системы в ГБУЗ «ЦПРИН ДЗМ».

Еще одним из важных на сегодняшний день направлений является создание продуктов для персонализированной медицины. Можем смело сказать, что, разрабатывая такие системы, мы приближаем будущее.

Так, мы активно продвигаем на российском рынке мобильное приложение CYPD (Control Your Parkinson Disease), которое помогает в диагностике и контроле дрожательного гиперкинеза (тремора) людям с болезнью Паркинсона. CYPD в наглядном виде представляет влияние лекарственных препаратов на тремор и упрощает сбор и анализ информации врачом. Ключевой составляющей приложения является специализированный алгоритм распознавания тремора. Тестирование в течение нескольких лет подтвердило его точность, и продукт получил высокие рекомендации со стороны европейского и российского врачебных сообществ, в частности, его польза отмечена Левиным Олегом Семеновичем (д.м.н., профессор, руководитель Центра экстрапирамидных заболеваний). Приложение доступно в AppStore, оно бесплатное, в ближайшее время запланирован выход версии и для Android.

#### Как пандемия COVID-19 повлияла на вашу деятельность?

По нашему мнению, пандемия сильно сказалась, в первую очередь, на деятельности медицинских учреждений, перераспределились их расходы с ИТ на более приоритетные. Был дан сильный толчок к применению новых подходов и инструментов в лечении.

Многие медицинские учреждения стали активнее искать инновационные ИТ-продукты, отвечающие их новым потребностям, да и сами пациенты все больше выражают желание использовать телемедицинские технологии в текущих реалиях.

Например, после успешной апробации в ГБУЗ «ЦПРИН ДЗМ» ряд регионов проявил интерес к нашей системе EMMARENA.

#### Есть ли конкуренты у «Ай-ФОРС»? Что вы считаете своими основными преимуществами?

Мы внимательно следим за тем, что предлагает рынок. В основном телемедицина сейчас представлена в виде сервисов онлайн-консультаций, которые, скорее, имеют отношение к информационно-консультационным услугам, не позволяющим полноценно формировать и проводить лечение. Телемедицинских платформ очень мало.

Преимуществами наших продуктов считаем возможности применения комплексного подхода в лечении, динамического наблюдения, анализа данных, а также возможность интеграции наших систем как с ИТ-средой медучреждений, так и с широким перечнем медицинских приборов.

Кроме того, мы сотрудничаем со многими консультантами и экспертами высокой квалификации и обладаем значительным объемом знаний. Мы внимательно прислушиваемся к пожеланиям каждого заказчика, стараемся понять его нужды и адаптировать наши продукты. В первую очередь, мы нацелены на взаимовыгодное и долгосрочное сотрудничество, чтобы наши системы действительно приносили пользу.

#### Расскажите об опыте внедрений ваших продуктов и о ваших заказчиках.

На сегодняшний день платформа REMSMED активно применяется в ФГБУ «НМИЦ кардиологии» для организации консилиумов и консультаций «врач-пациент». В этом году, наряду с еще несколькими центрами в регионах, планируется ее использование для мониторинга кардиобольных. Также готовимся запустить проект «REMSMED — второе мнение» для одного крупного исследовательского центра.

Летом 2020 г. мы реализовали проект по внедрению REMSMED на базе научной клиники (США) с целью сбора показателей здоровья пациентов с COVID-19 и отслеживания их изменений в динамике. В результате был собран большой массив данных для анализа заболевания.



В 2019 г. мы были удостоены гранта в Казахстане и внедрили платформу в Восточно-Казахстанской областной больнице.

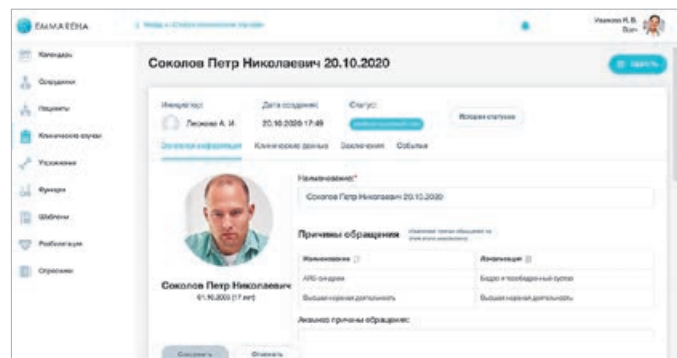
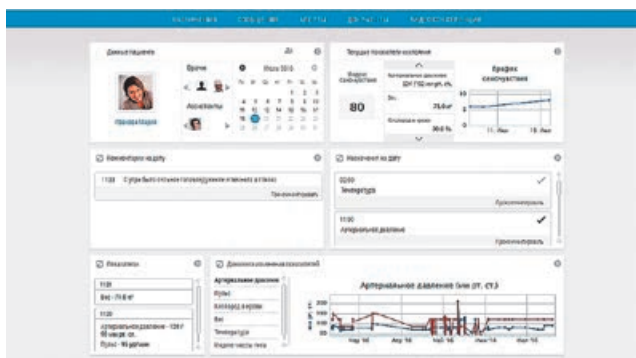
ГБУЗ «ЦПРИН ДЗМ» использует систему EMMARENA для реабилитации пациентов с постинсультными расстройствами и МИС по методологии Тавровского В. М.

Так как наша МИС имеет дополнительный модуль по психиатрии, с ней уже несколько лет работают специалисты ГБУ ПНИ №33 и ГБУЗ ПКБ №4.

#### Какие направления деятельности планируете развивать в дальнейшем?

Мы продолжим улучшать те ИТ-продукты, которые уже успешно функционируют, расширим их возможности, будем развивать направление разработки мобильных приложений для пациентов.

Сейчас мы проходим процедуру сертификации REMSMED, наращиваем функциональность EMMARENA, дорабатываем новое мобильное приложение для ведения персонального медицинского дневника EmmaLite.



# АССОЦИАЦИЯ МЕДИЦИНЫ И АНАЛИТИКИ



## ИННОВАЦИОННЫЕ ДИАГНОСТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ ДЛЯ ГАСТРОЭНТЕРОЛОГИИ

Инфекция *Helicobacter pylori* выявляется у половины населения Земли. В России бактерией заражено от 45 до 100% населения. В большинстве случаев заболевание протекает бессимптомно. Тем не менее хеликобактерная инфекция может стать причиной развития различных болезней, например, гастрита, язвы, рака желудка и других. Поэтому зараженного этой бактерией человека важно начать лечить как можно раньше. Но прежде хеликобактериоз необходимо обнаружить. В России ведущим производителем инвазивных и неинвазивных средств диагностики *Helicobacter pylori* является петербургское предприятие «АМА», предлагающее инновационные тест-системы, прекрасно зарекомендовавшие себя не только у нас, но и во многих странах мира. Наш собеседник — генеральный директор компании «АМА» Марина Дмитриенко.



Генеральный директор —  
Марина Дмитриенко

### Марина, расскажите, пожалуйста, об истории создания компании «АМА».

В начале 80-х гг. прошлого столетия была открыта бактерия, названная позже *Helicobacter pylori*. Австралийские ученые доказали, что именно этот микроорганизм, попадая в желудок человека, вызывает воспаление его слизистой — гастрит. В различных странах мира стали создавать средства диагностики хеликобактериоза. У нас же никаких разработок в этой сфере не велось. Я тогда работала в химическом институте, но знала об этой проблеме от знакомых врачей. У нас родилась идея заняться решением данной задачи. Так, в 1997 г. абсолютно с нуля и появилась компания «Ассоциация Медицины и Аналитики» («АМА»).

### Было ли страшно начинать с нуля совершенно новое дело?

Страх, конечно, присутствовал, однако у меня тогда было такое время, когда требовалось что-то изменить в своей жизни. Я работала в институте вместе с замечательными людьми и превосходными химиками. Но мы занимались раз-

работкой приборов, многие из которых не находили практического применения. И тут открывают новую патогенную бактерию, а российским медикам нечем ее выявлять. С химической же точки зрения это не было проблемой — *Helicobacter pylori* выделяет аммиак, который легко обнаружить. Вот мне и захотелось заняться полезным делом: создать средства диагностики хеликобактериоза, чтобы помочь и российским врачам, и их пациентам.

### Первые свои шаги вы делали самостоятельно?

Мне повезло в нужное время встретить нужных людей — мы объединились и совместными усилиями начали двигаться к намеченной цели. Кроме знаний, энтузиазма и понимания потребности медиков в таких точных и в то же время простых и дешевых тестах для диагностики хеликобактериоза, у нас больше ничего не было. Но этого хватило, чтобы сделать качественный востребованный продукт.

### Как шло развитие компании?

Работая над созданием тестов, мы тесно взаимодействовали с практикующими врачами. И когда увидели, что наш продукт им действительно нужен, занялись его регистрацией и продвижением. Постепенно у нас увеличивался штат, росло производство, расширялся ассортимент, и со временем компания «АМА» превратилась в достаточно известное в своей сфере предприятие, поставляющее собственную продукцию в 50 стран мира.

### Какие тест-системы составляют сегодня ассортимент вашей продукции?

В первую очередь это устройства для экспресс-диагностики *Helicobacter*

*pylori* в ходе гастроскопии (инвазивные) или без нее — в ходе неинвазивного дыхательного теста. В обоих случаях исследования проводятся врачами без привлечения лаборатории, благодаря чему можно сразу получить результат, а не ожидать его и потом повторно являться на прием для назначения лечения.

При гастроскопии проводят быстрый тест AMA RUT, он выявляет инфекцию по уреазной активности биоптата — маленького кусочка слизистой оболочки желудка. Надо отметить, что такие тесты проводятся тем пациентам, кому показано инвазивное исследование желудка, то есть тест делается попутно, в дополнение эндоскопии, чтобы оценить, связано ли поражение слизистой с инфекцией. Это отличает данный тест от других инвазивных тестов, например исследования крови, когда палец прокалывают именно для теста и ни для чего иного. В случае с нашей диагностикой врач получает массу сведений, «заглянув» в желудок, а результат AMA RUT делает исследование еще более информативным.

Запущенный на рынок России в 2020 г. тест AMA RUT стал развитием ХЕЛПИЛ®-теста — нашего изначального продукта для эндоскопистов-гастроэнтерологов, который выпускался с конца 1990-х. В новинке мы доработали конструкцию и первыми в России стали выпускать многослойные селективные уреазные тест-системы — AMA RUT Expert и AMA RUT Pro. Они отличаются повышенной специфичностью, исключая риск нецелевых срабатываний. Отмечу также, что специально для этих тестов было разработано уникаль-



ное устройство AMA RUT Reader, которое сразу же оцифровывает результат.

### А что вы предлагаете для неинвазивной диагностики хеликобактериоза?

Поскольку процедура взятия биоптата тяжело переносится многими взрослыми и тем более детьми, нами была разработана тест-система «ХЕЛИК®» с одноразовой индикаторной трубкой. Она позволяет определять наличие бактерии *Helicobacter pylori* по составу воздуха ротовой полости. Пациенту необходимо лишь разместить индикаторную трубку в ротовой полости в течение нескольких минут до приема нагрузки и еще какое-то время после. Вывод об инфицированности врач делает по цвету индикаторной композиции.

На основе этого теста нами был создан прибор «Хелик®-скан-М», который автоматически считывает и сравнивает изменения окраски в индикаторной трубке, интерпретирует результат, позволяет вести базу данных и распечатывать отчеты об обследовании.

Кроме того, мы предлагаем анализатор «ЛактофаН2», предназначенный для определения кишечной патологии по уровню водорода в выдыхаемом пациентом воздухе. Это устройство удобно тем, что позволяет делать анализ параллельно у нескольких (до шести) человек.

### Имеют ли ваши системы какие-то отличия от похожих тестов других производителей?

Если говорить об инвазивных системах компании «Ассоциация Медицины и Аналитики», то по эффективности они не уступают тестам лучших зарубежных производителей. Ведь не случайно продукцию бренда «АМА» активно покупают во многих странах мира.

Что касается уреазных дыхательных тестов, то наши системы имеют существенное отличие от схожих по решаемым задачам зарубежных изделий. Дело в том, что у нас хеликобактериоз диагностируется по наличию избыточного аммиака, а на Западе — по наличию свободного избыточного углекислого газа. Там этот метод считается передовым, но он требует использования дорогостоящих материалов (нагрузки, помеченной углеродным изотопом  $^{13}\text{C}$ ) и оборудования (спектрометров).

Тест-система «ХЕЛИК®», выпускаемая нашим предприятием, позволяет проводить экспресс-диагностику инфекции *Helicobacter pylori* так же точно, но гораздо дешевле.

### А есть ли у вас конкуренты в России?

Да, конкуренты есть. Но наша продукция занимает 75% российского рынка гастроэнтерологических тестов. И современные селективные тест-системы в России пока выпускаем только мы.

### Можете назвать наиболее значимых для компании «АМА» клиентов?

Большая часть продаж продукции, выпускаемой предприятием «Ассоциация Медицины и Аналитики», приходится на Россию, и покупатели диагностических систем бренда «АМА» есть абсолютно во всех регионах РФ.

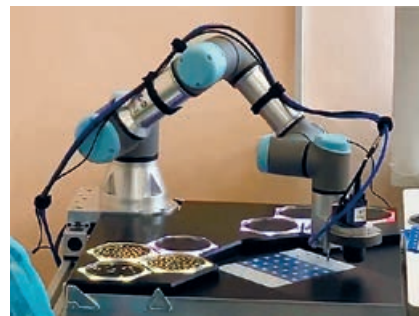
Так что у нас много клиентов и каждый важен для нашей компании. Среди них, например, Главное медицинское управление Управления делами Президента РФ, сеть учреждений здравоохранения «РЖД-Медицина», сеть клиник Medical On Group, сеть многопрофильных медицинских центров «Альфа-Центр Здоровья», сеть клиник ЕМС, Дальневосточный федеральный университет, Детский лечебно-консультативный центр в Ставрополе и многие другие.

### В какие страны мира поставляется ваша продукция? Чьи рынки являются для вас приоритетными?

Из тех зарубежных государств, в которые компания «АМА» поставляет свои тест-системы, самые объемные закупки делает Индия. Сейчас стала много покупать Великобритания. А не так давно нам удалось выйти на очень закрытый для иностранных поставщиков рынок Бразилии. Мы ведем бизнес со всеми членами постсоветского пространства, кроме Туркменистана, а также со странами Европы, Азии, Африки, Латинской и Южной Америки. В 2020 г. мы стали «Экспортером года» города, региона и всей России.

### Что представляет собой ваше производство?

В настоящее время в структуру компании «АМА» входят два производственных подразделения, одно из которых осуществляет выпуск тестов, а другое занимается изготовлением приборов.



На предприятии внедрена интегрированная система качества, а все его производственные процессы валидированы в соответствии с рекомендациями GHTF и отвечают требованиям международных стандартов ISO 9001:2015 и ISO 13485:2016.

Начиналась же наша деятельность с небольшого помещения, в котором вручную делали первые тесты. Постепенно, приобретая необходимое оборудование, мы снижали долю ручного труда и повышали степень автоматизации процессов выпуска продукции. А недавно благодаря поддержке Фонда содействия инновациям у нас появилась роботизированная ячейка, позволившая значительно повысить эффективность действий по изготовлению тест-систем.

### Расскажите о коллективе компании «АМА».

На сегодняшний день штат компании состоит из 73 человек: 90% из них — люди с высшим образованием, а 10% — со средним техническим. У нас трудятся три кандидата технических наук и два доктора — химических и медицинских наук. Всем, кто к нам приходит, нужно многому научиться, ведь предприятие работает на стыке медицины, химии и приборостроения. А поскольку мы разрабатываем оригинальные вещи, многое приходится делать самим. Поэтому каждый наш сотрудник, получив нужные знания и набравшись опыта, становится уникальным специалистом, заменить которого очень трудно. Мы рады, что даже в тяжелом 2020 г. нам удалось сохранить коллектив.

### Что вы считаете главным достижением вашей компании?

За те годы, что существует предприятие «АМА», а нам уже больше 23 лет, число людей в нашей стране, инфицированных *Helicobacter pylori*, значительно снизилось. В этом есть и вклад диагностики, выполненной с помощью наших изделий. Это я считаю главным достижением нашей компании.

# БИОДЕЗ

## ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЗИНФЕКЦИИ



Уже 20 лет завод «БИОДЕЗ» осуществляет выпуск качественных и эффективных дезинфицирующих средств, по праву занимая сегодня одну из лидирующих позиций на этом рынке. Его продукция, состоящая из нескольких десятков наименований дезинфектантов, хорошо известна не только в России. Предприятие ведет постоянную работу по созданию новых дезсредств, год от года увеличивает объемы производства и расширяет географию распространения своих товаров. Наш собеседник — генеральный директор компании «БИОДЕЗ» Таисия Зубарева.



**Генеральный директор —  
Таисия Зубарева.**

Родилась в Самарской области. Окончила Набережночелнинский институт Казанского федерального университета (КамПИ). В компании «БИОДЕЗ» — с 2005 г. В 2016 г. заняла должность генерального директора.

### **Таисия, расскажите, пожалуйста, об истории создания возглавляемого вами предприятия.**

Свою деятельность компания «БИОДЕЗ» начала в 2001 г. В те давние времена отечественные лечебные учреждения испытывали острый недостаток в дезинфектантах, поскольку в России объем их выпуска был крайне незначительным. Именно эта проблема и послужила причиной создания нашего предприятия, ставшего одной из первых в стране специализированных площадок по производству дезинфекционных средств, предназначенных для борьбы с патогенными микроорганизмами.

### **Какой была первая продукция вашего предприятия?**

В самом начале существования нашей компании были разработаны и запущены в производство три высо-

коэффективных дезсредства. Первый продукт — «Эффект-Форте» — предназначался для дезинфекции поверхностей в помещениях, санитарно-технического оборудования, посуды, белья и предметов ухода за больными.

Чуть позже к нему добавилось универсальное средство «Биодез-Экстра», которое имело широкий спектр применения и могло использоваться, например, для обеззараживания медицинских инструментов, а также приборов, мебели, полов и стен в ЛПУ. Затем мы начали производить кожный спиртовой антисептик «Лижен» для гигиенической обработки рук персонала лечебно-профилактических, дошкольных и школьных учреждений, предприятий социального обслуживания и общественного питания, косметологических салонов.

### **Как развивалась деятельность компании?**

Год за годом продуктовый портфель компании «БИОДЕЗ» пополнялся новыми эффективными и удобными в применении дезсредствами. Например, был налажен выпуск спиртовых и неспиртовых влажных салфеток, обладающих антимикробными свойствами, а также антисептиков как для обработки рук, так и операционных и инъекционных полей на коже пациентов. И в настоящее время предприятие предлагает более 25 наименований средств для профессиональной дезинфекции. А наше производство, оснащенное современным оборудованием, позволяет выпускать свыше миллиона литров дезинфектантов в год.

### **Отличается ли продукция компании «БИОДЕЗ» от дезинфекционных средств других производителей?**

Компания «БИОДЕЗ» предлагает средства на основе четвертичных аммониевых соединений (ЧАС), которые, что очень важно, прекрасно подходят для борьбы с внутрибольничными инфекциями. При этом мы одни из немногих производителей, выпускающих дезинфектанты, ЧАС которых содержат не хлор, а ионы брома. Благодаря наличию последних дезсредство прекрасно растворяется в воде.

### **Какие еще преимущества ваших дезсредств вы бы могли отметить?**

Во-первых, высокое качество. Оно обеспечивается наличием собственной научно-технической базы, безупречным технологическим процессом, строгой проверкой закупаемого сырья и контролем параметров выпускаемой продукции.

Во-вторых, подтвержденная эффективность. Вся наша продукция прошла проверки, исследования и испытания в НИИ дезинфектологии Роспотребнадзора и Государственном научном центре прикладной микробиологии и биотехнологии и имеет свидетельства о госрегистрации Роспотребнадзора, декларации о соответствии, сертификаты качества. Это особенно важно сегодня, когда в связи с высоким спросом на антисептики появляется много гигиенических продуктов, производители которых выдают их за дезинфицирующие средства. Но при этом данные гигиенические

**Вся наша продукция прошла проверки, исследования и испытания в НИИ дезинфектологии Роспотребнадзора и Государственном научном центре прикладной микробиологии и биотехнологии и имеет свидетельства о госрегистрации Роспотребнадзора, декларации о соответствии, сертификаты качества.**



средства не проходили обязательной экспертизы качества и эффективности и, соответственно, не имеют государственной регистрации как дезинфицирующие средства. Наличие лишь декларации о соответствии, которая, кстати, выдается на коммерческих условиях, вводит потребителя в заблуждение в отношении эффективности того или иного средства, что крайне опасно в переживаемый нами период пандемии коронавирусной инфекции. Только свидетельство о государственной регистрации может гарантировать безопасность и эффективность того или иного дезсредства или кожного антисептика.

#### Как повлияла пандемия коронавируса на деятельность предприятия «БИОДЕЗ»?

С началом пандемии значительно вырос спрос на нашу продукцию. В связи с этим было приобретено дополнительное оборудование, что позволило увеличить мощность производства. Кроме того, мы наладили выпуск четырех новых продуктов — двух кожных антисептиков

**Компания «БИОДЕЗ» предлагает средства на основе четвертичных аммониевых соединений, которые прекрасно подходят для борьбы с внутрибольничными инфекциями.**

на спиртовой основе, салфеток, пропитанных спиртовым раствором, и дезсредств широкого спектра действия.

#### Какое из ваших средств может применяться для борьбы с распространением коронавируса?

Для проведения дезинфекционных мероприятий с целью профилактики COVID-19 могут применяться все спиртовые антисептики линейки «Лижен», неспиртовой кожный антисептик «Свежесть аква» и пропитанные им влажные дезинфицирующие салфетки с тем же названием, а также концентрированные средства «Биоэффект», «Биодез-Экстра», «Биоклин» и «Эффект-Форте плюс».

Отмечу также, что у нас есть официальный документ, выданный ФБУН НИИ дезинфектологии Роспотребнадзора, в котором дезсредства компании «БИОДЕЗ» рекомендованы для борьбы с распространением коронавирусной инфекции.

#### Кто основные клиенты вашей компании?

Нашими основными и постоянными покупателями являются крупные и мелкие, государственные и частные лечебно-профилактические учреждения. Часто продукцию компании «БИОДЕЗ» заказывают медслужбы различных организаций и ведомств, производствен-

ные предприятия, а также предприятия общественного питания и ЖКХ. Среди наших клиентов — Минздрав России, Центральная дирекция здравоохранения ОАО «РЖД», НПО «Микроген», ФГБУ ГНЦ ФМБЦ им. А.И. Бурназяна ФМБА России, ФГАУ «НМИЦ здоровья детей», ГБУ «Автомобильные дороги».

#### Дезсредства компании «БИОДЕЗ» рекомендованы для борьбы с распространением коронавирусной инфекции.

#### Как вы поставляете продукцию ее потребителям — напрямую или через дистрибьюторов?

Наше предприятие входит в состав ГК «БИОТЭК» — крупного российского холдинга, специализирующегося на разработке, производстве и реализации лекарственных средств, нутрицевтических препаратов, дезинфицирующей продукции и медицинских изделий. Группа имеет собственную дистрибьюторскую сеть, посредством которой ее товары, в том числе и дезсредства производства завода «БИОДЕЗ», поставляются во все регионы РФ.

#### Поставляется ли продукция вашего предприятия за рубежом?

Да, продукция нашей компании продается не только в России. Она также поставляется в Киргизию, Казахстан и Армению. Есть интерес к нашим дезсредствам и в Европе. Недавно, например, нам поступило предложение организовать производство дезинфектантов на территории Латвии. В настоящее время ведутся переговоры, в случае успешного завершения которых мы сможем приступить к реализации планов по выводу дезинфекционных средств «БИОДЕЗ» на рынки стран ЕС.

#### Какие еще задачи стоят перед вашей компанией?

Компания «БИОДЕЗ» постоянно занимается разработкой новых эффективных дезсредств и в ближайшее время собирается предложить российскому рынку дезинфектантов средства на основе этанола. Сейчас мы готовим производство к промышленному выпуску такой продукции и уже в 2021 г. будем ее изготавливать и поставлять.



## ГК РУС-ЛОГ



## ЭФФЕКТИВНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Доставка медицинских и фармацевтических товаров — сложное и ответственное направление в сфере логистики. К перевозчику предъявляются высокие требования, одним из которых является соответствие стандартам холодной цепи — системы, обеспечивающей необходимые условия хранения и транспортировки препаратов от изготовителя до заказчика. Среди немногих специализированных логистических операторов, отвечающих всем правилам такой деятельности, — компания «ГК РУС-ЛОГ», генеральный директор которой Кирилл Кириловичев рассказал нам об истории ее создания, принципах работы и задачах на будущее.



Генеральный директор —  
Кирилл Кириловичев

### Кирилл, как вы пришли к идее создать собственную логистическую компанию?

Компания «ГК РУС-ЛОГ» была создана мной и моим бизнес-партнером Антоном Груздевым в 2012 г. Нас объединила общая цель — организовать собственную фирму с клиентоориентированным подходом, широким спектром услуг и высоким качеством сервиса. А поскольку мы оба уже занимались логистикой в сфере здравоохранения, вопрос о выборе направления деятельности перед нами не стоял.

### Как развивался ваш бизнес?

Наша компания с самого начала своего существования стала оказывать весь комплекс логистических услуг. Развитие бизнеса шло по пути постепенной доработки каждого из направлений в отдельности. Первое время нам приходилось покупать все необходимые материалы для переупаковки транспортируемых товаров. Сегодня же мы сами производим термоконтейнеры и термоэлементы. Или другой пример: сначала более 80% заявок на перевозку с полной загруженностью транспортного средства выпол-

нялись силами наших партнеров. Сейчас на долю сторонних исполнителей приходится лишь 30% заявок на FTL-перевозки, что стало возможным благодаря увеличению собственного автопарка разной грузоподъемности.

### Что включает в себя комплекс оказываемых вами услуг?

Список оказываемых нами услуг достаточно широк. В него входят:

- ✓ внутрироссийские и международные перевозки грузов (в том числе негабаритных и опасных);
- ✓ мультимодальные грузоперевозки;
- ✓ страхование грузов;
- ✓ упаковка и ответственное хранение товаров медицинского назначения с контролем температуры и влажности;
- ✓ продажа термоконтейнеров и термоэлементов;
- ✓ погрузочно-разгрузочные и такелажные работы;
- ✓ участие в клинических исследованиях (полная поддержка со стороны логистики);
- ✓ таможенное оформление.

Компания «ГК РУС-ЛОГ» дает своим клиентам возможность сосредоточиться на их основных целях и задачах, беря на себя полную цепочку поставок, соответствующую всем требуемым стандартам.

### Каким стандартам соответствует деятельность компании «ГК РУС-ЛОГ»?

Основной принцип нашей работы — качество. Чтобы достичь его, необходимо соответствовать стандартам, существующим в логистической сфере. В нашей компании ответственность за данный вопрос берет на себя отдел качества, который регулирует деятельность компании в соответствии с основными требованиями, законами и правилами на рынке грузоперевозок в сфере здравоохранения (ГОСТ Р ИСО 9001:2015, СанПиН 3.3.2.3332–16, Приказ Минздрава

№ 646н, регуляторные акты ГхР и др.). Помимо необходимости следовать тому, что диктует рынок со стороны стандартов и правил, в компании необходимо иметь четкую структуру, позволяющую придерживаться порядка в принятии решений и быстро преодолевать возникающие разногласия. Так, для каждого отдела нашей организации четко определены зоны ответственности, обязанности, задачи и цели, а работа в них ведется согласно описанным процедурам. Чтобы оказывать услуги наивысшего уровня, необходимо иметь и качественные инструменты — транспорт, склад, специализированную упаковку, информационную систему. У нас они есть, и каждый из них полностью соответствует современным требованиям и постоянно совершенствуется. Кроме того, существует множество законов и требований, имеющих отношение к транспорту, посредством которого осуществляются грузоперевозки. Они касаются, например, проверок датчиков, обслуживания холодильных установок, санобработки, свидетельств о допуске к перевозке опасных грузов. Мы внимательно следим за актуальностью такого рода нормативных документов и соблюдаем все установленные ими правила. И еще. Чтобы соответствовать ожиданиям рынка, нужна сильная команда: наши сотрудники — это специалисты высокого класса, обучение и развитие которых никогда не останавливается.

### Как осуществляется контроль транспортировки груза?

Мы осуществляем контроль в двух плоскостях — физическое перемещение груза в пути и условия транспортировки товара, используя для этого различные информационные инструменты и электронные устройства (датчики). Такой же подход действует и в отношении партнерских организаций. Ведь прежде чем начать работать с нами, любая транспортная компания проходит наш внутренний аудит, включающий в себя

требования к контролю состояния перевозки и самого груза, что в дальнейшем закрепляется в договоре.

### **Инфраструктура компании «ГК РУС-ЛОГ» включает в себя складской комплекс. Насколько он важен для вашей деятельности?**

По своему месту в цепи поставок — он один из ключевых инструментов в работе компании. Склад выполняет большой объем операций, будучи консолидационной площадкой, на которую поступает до 75% товаров для последующей отгрузки (кросс-докинг). Также он является основным местом подготовки термоконтейнеров и термоэлементов, обеспечивающих требуемый температурный режим во время транспортировки продукции медицинского назначения. А после получения в июне 2020 г. фармацевтической лицензии складской комплекс стал использоваться еще и для ответственного хранения грузов наших заказчиков.

### **Зачем нужна специализация на перевозке медицинской продукции, если ее доставкой может заниматься и обычная транспортная компания?**

Конечно, услуги по перевозке медицинских товаров может оказывать любая транспортная фирма. Но помимо необходимости иметь специальные инструменты для логистики в области здравоохранения особенно важны профессионализм, высокий уровень компетентности, знания продуктов и рынка, ответственность, способность быстро реагировать на изменения условий и новые задачи. При совмещении же разных товарных категорий фокус зачастую размывается, происходят ошибки. А в нашей сфере важно свести все риски заказчика и конечного потребителя к нулю. И тот факт, что крупные транспортные компании создают в своих структурах отдельное медицинское направление, как раз и говорит о необходимости заниматься доставкой товаров, применяемых в медицинских целях, специализированно.

### **В чем вы видите преимущества вашей компании перед конкурентами?**

Наш рынок достаточно насыщен с точки зрения конкуренции. Ко всем его игрокам я отношусь с уважением. Конечно, мы должны знать о преимуществах и результатах работы каждого из них, чтобы в том числе своевременно реагировать на изменения. Если вынести за скобки наличие фармацевтического склада, собственного производства термоконтейнеров и термоэлементов,

валидированного автопарка, развитой информационной системы, широкого спектра услуг, то наряду с этим я бы отметил многолетнюю успешную деятельность, большой опыт в решении сложных кейсов, выстраивание четкой схемы работы над любым проектом. Кроме того, мы отличаемся индивидуальным подходом — тщательно изучаем каждого заказчика и разрабатываем оптимальную схему взаимодействия. Ведь мы прекрасно понимаем, что клиенту кроме качества нужно внимание. Есть и еще одна черта, которая отличает нас от многих игроков рынка услуг по перевозке медицинской продукции. Это — корпоративная культура, развитию которой мы уделяем много времени и внимания. Она устанавливает основные критерии, по которым строится компания и идет отбор персонала, определяет дух, требования, устои, важные для всех — от руководителей до младших менеджеров. Именно корпоративная культура делает компанию не похожей на остальных. Можно скопировать услуги, инструменты работы, но внутренний дух команды и ее настрой скопировать невозможно.

### **Можете привести примеры сложных проектов, успешно реализованных вашей компанией?**

За все время своей работы компания «ГК РУС-ЛОГ» реализовала очень много проектов, и все они были интересными и в своем роде сложными. Один из них — доставка системы МРТ в больницу г. Кемерово. Мы не просто привезли, но и разместили оборудование в предназначенном для него помещении. Сложность последнего этапа работы заключалась в том, что крупногабаритный томограф, не проходивший через двери, требовалось установить на седьмом этаже. Нам пришлось поднять его снаружи здания, демонтировать окно, разобрать часть стены и соорудить специальную металлическую конструкцию, чтобы переместить аппарат внутрь. А завершилась наша работа восстановлением разрушенной стены и установкой окна. Еще один сложный и ответственный проект, реализуемый в настоящее время, — участие нашей компании в программе доставки отечественного инсулина в Венесуэлу. Мы привозим партию готовой продукции на собственный склад, осуществляем ее хранение и упаковку в термоконтейнеры, а затем доставляем в аэропорт. Кроме того, от нас требуется предоставить подтверждение соблюдения температурного режима на всем пути следования препаратов.



### **Вы доставляете грузы по всей России. А есть ли у вас представительства в регионах?**

Помимо московского офиса и лицензированного складского комплекса, расположенного в Химках, компания «ГК РУС-ЛОГ» имеет представительство в Санкт-Петербурге с автопарком и складом, который выполняет функцию кросс-докинга, а также используется для хранения упаковочного материала, подготовки термоконтейнеров и термоэлементов. Кроме того, у нас есть партнерская сеть, в которую входит множество организаций в разных городах России. Мы постоянно развиваем эту структуру и включаем в нее только те фирмы, которые специализируются на каком-то одном направлении. Например, доставку маленького груза осуществляет один поставщик, а разгрузкой занимается другой. Такой подход позволяет оказывать услуги высокого качества. Ведь когда кто-то пытается сделать все и сразу, то непременно возникают узкие места, которые сказываются на качестве услуг.

### **Какие цели стоят сейчас перед вашей компанией?**

Мы понимаем, что жизнь не стоит на месте, и ни на секунду не останавливаемся в своем развитии, всегда стараясь решать новые задачи. В нас верят наши заказчики, у нас работают преданные сотрудники. Мы помогаем реализовывать государственные контракты, участвуем в международных проектах, имеем благодарственные письма от наших заказчиков. Но надо постоянно двигаться вперед, развивая инфраструктуру, внедряя инновации, а также повышая знания и умения нашей профессиональной команды.

# ДИАКОН

## ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА НА СЛУЖБЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЛАБОРАТОРНОЙ ДИАГНОСТИКИ



По подсчетам экспертов, к концу 2020 г. объем мирового рынка продуктов для лабораторной диагностики достиг цифры 500 млрд долл. При этом доля российских изделий составила около 20%. Хотя этот показатель пока не высок, перспективы развития у отечественного производства продуктов для *in vitro*-диагностики большие. Ярким примером является деятельность группы компаний «ДИАКОН», которая на протяжении 25 лет производит и поставляет анализаторы, реагенты и расходные материалы нового поколения, постоянно совершенствуя технологию изготовления и расширяя ассортимент продукции. О том, какие возможности есть у отечественной лабораторной диагностики и как оставаться лидером рынка на протяжении долгого времени, рассказала нам генеральный директор АО «ДИАКОН» Ирина Карпова.



Генеральный директор —  
Ирина Карпова

ший толчок в развитии деятельности «Диакон» произошел в 1998 г., когда компания стала выпускать первые реагенты в простой упаковке на собственной производственной базе — АО «Диакон-ДС». Их покупали, так как продукция не уступала по качеству европейским образцам и была приемлема по цене. Следующим по-настоящему историческим моментом для группы компаний стало участие в национальном проекте «Здоровье» и последующей программе модернизации здравоохранения, тогда мы поставили в лаборатории около 8 тыс. анализаторов. С гордостью можно сказать, что едва ли не каждая российская клинико-диагностическая лаборатория получила наше оборудование. Сегодня нас знают как лидера в сфере производства и поставки продукции для *in vitro*-диагностики.

но и в принципе является закономерным трендом. Мы стараемся найти лучшее предложение для лаборатории практически любого профиля, и общий объем наших поставок в пересчете только на производимые на собственной базе реагенты ежегодно составляет больше 200 т.

Одним из наших старейших партнеров является немецкая компания «ДиаСис», с ней мы работаем на протяжении более 20 лет. За это время мы сумели не только выстроить плодотворное сотрудничество с европейскими коллегами, но и перенять у них новейшие методики в изготовлении реагентов. Одна из выпускаемых сейчас линеек продукции для клинической химии — «ДиаС» — это настоящий трансфер технологии по производству реагентов на современной линии с соблюдением всех СОП. Но и собственная линейка «ДДС»

### Ирина, что можно считать отправной точкой деятельности группы компаний?

Компания «ДИАКОН», коммерческий центр группы компаний, была создана в сложные для страны 90-е гг. сотрудничеством ученых, которые решили организовать в подмосковном Пущино предприятие по производству лабораторных реагентов. На тот момент они в основном закупались за рубежом, и это создавало сложности для работы медицинских учреждений. Российское производство нуждалось в качественных и доступных аналогах. Период становления занял около пяти лет, мощней-

### Какую продукцию вы поставляете?

Мы работаем с большинством продуктов для лабораторных исследований. Это и отдельные анализаторы и реагенты, и целые аналитические системы, которые используются для биохимического и гематологического анализа, анализа показателей системы гемостаза, образцов мочи, проведения микробиологических исследований. Отдельно стоит отметить направление экспресс-диагностики, частью которого является point of care — диагностика по месту лечения. Эта область сейчас находится на пике развития во всем мире, что связано не только с влиянием коронавирусной инфекции,

**По-настоящему историческим моментом для группы компаний стало участие в национальном проекте «Здоровье» и последующей программе модернизации здравоохранения, тогда мы поставили в лаборатории около 8 тыс. анализаторов. Сегодня нас знают как лидера в сфере производства и поставки продукции для *in vitro*-диагностики.**



**По итогам программы EQAS «Диакон-ДС» входит в сотню мировых компаний, поставляющих на рынок самую качественную продукцию. На предприятии внедрена сертифицированная система менеджмента ИСО 13485, а весь спектр продукции имеет маркировку «европейское соответствие».**

во многом не уступает. Едва ли найдется еще один такой отечественный производитель, который может предложить рынку такой широкий спектр продукции, особенно с учетом наших возможностей по промышленной сборке анализаторов для in vitro-диагностики.

#### **Что определяет качество вашего продукта?**

Если говорить о собственном производстве, то по итогам программы EQAS «Диакон-ДС» входит в сотню мировых компаний, поставляющих на рынок самую качественную продукцию. Этот результат, насколько мне известно, до сих пор не смогла превзойти ни одна российская компания. Достигается он за счет строжайшего соблюдения всех предписанных норм контроля. На предприятии внедрена сертифицированная система



менеджмента ИСО 13485, а весь спектр продукции имеет маркировку «европейское соответствие». В компании также работает отдел по контролю за качеством, его специалисты ведут непрерывный мониторинг сырья, следят за характеристиками материалов на входе и проверяют продукцию на выходе.

К импортной продукции мы также предъявляем высокие требования. Со всеми нашими иностранными партнерами — из Японии, Европы, Южной Кореи, Китая — давно отлажена система проверки качества, все анализаторы проходят как выходной контроль в компании производителя, так полную и предпродажную подготовку в «ДИАКОН». А еще у нас отличный собственный отдел обслуживания медицинской техники с почти двумя десятками сервисных инженеров в штате и почти 50 контрактных сервисных центров по всей России. Работа по установке и обслуживанию техники не останавливается ни на день, хотя обеспечить безопасное проведение всех принятых процедур во время работы в лечебных учреждениях сейчас бывает непросто, особенно если речь о лабораторной технике в «красных» зонах. Приходится адаптироваться, создавать новые решения.

#### **С какими организациями вы работаете?**

Среди наших пользователей практически все медицинские учреждения страны, частные и государственные, в стенах которых осуществляется лабораторная диагностика. Это прежде всего поликлиники, представляющие целый спектр исследований, начиная от простого общего анализа крови и базовых биохимических тестов и заканчивая сложными лабораторными исследованиями для отделений реанимации с применением специальных биомаркеров критических состояний и анализом газового состава крови.

Мы также работаем с онкологическими диспансерами и поставляем продукцию для скрининга и ранней диагностики колоректального рака. Это достаточно простая лабораторная технология, но ее значение сложно переоценить. Поставки мы осуществляем по всей России и в страны СНГ. Активно работаем с дистрибьюторами, у нас создана целая региональная сеть дилеров. Как правило, это крупные компании, которые зарекомендовали себя в качестве надежного и проверенного поставщика в сфере лабораторного обеспечения.

**К импортной продукции мы также предъявляем высокие требования. Со всеми нашими иностранными партнерами — из Японии, Европы, Южной Кореи, Китая — давно отлажена система проверки качества.**

#### **Что в планах?**

За 25 лет активного участия в жизни отечественной медицинской отрасли группа компаний «ДИАКОН» достигла высоких результатов. В планах у нас расширение собственного производства, увеличение площадей и объемов выпускаемых товаров. Есть идеи создавать не только реактивы и отдельные анализаторы, но и целые аналитические системы. Мы не прекращаем работу и по выводу на отечественный рынок импортной продукции, производство которой пока не можем локализовать. Для этого мы проводим внутренние испытания, затем исследуем продукт в клинических условиях, дорабатываем его. И только после того, когда полностью уверены в качестве изделия, приступаем к регистрации. В этом и кроется, как мне кажется, успех любого нашего проекта и компании в целом.



# КВОЛИТИ ПЛЮС

Кволити плюс<sup>+</sup>  
Эксклюзивный дистрибьютор Zybio Inc.

## ЭКСПРЕСС-ТЕСТЫ ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ АНТИТЕЛ IgM/IgG К SARS-COV-2

Компания «Кволити Плюс» поставляет на российский рынок очень важную в условиях пандемии продукцию — экспресс-тесты на определение антител к коронавирусу. Для их использования не требуется лабораторное оборудование, а результат становится известен в течение 15 мин. Наш собеседник — генеральный директор компании Алексей Морозов.



Генеральный директор —  
Алексей Морозов

### Алексей, как возникла идея заняться поставкой экспресс-тестов?

Все началось с одной статьи, в которой рассказывалось об экспресс-тестах на антитела к коронавирусу SARS-CoV-2. На тот момент, а это было время, когда у нас в стране действовали карантинные меры, подобная продукция на российском рынке отсутствовала. Тогда у меня и моих партнеров появилась мысль заняться поставкой таких изделий на российский рынок. Для реализации этой идеи и была создана компания «Кволити Плюс». Мы нашли производителя из Китая, наладили с ним коммуникацию, провели все необходимые испытания и исследования высланных нам образцов и после получения регистрационного удостоверения стали ввозить товар в Россию.

### Почему вы выбрали именно китайского производителя?

Китай первым принял на себя удар коронавируса и раньше других стал разрабатывать способы борьбы с распространением SARS-CoV-2. Там, в частности, довольно оперативно предложили решения по быстрому выявлению лиц с бессимптомной формой COVID-19 и установлению факта перенесенной че-

ловеком инфекции. Для этого использовались и экспресс-тесты производителя Zybio Inc., продукцию которого поставляет наша компания. На момент подписания договора его изделия прекрасно зарекомендовали себя в самом Китае и уже поставлялись в Индонезию, Филиппины, Мексику, Перу и страны Евросоюза.

### Есть ли у тестов Zybio отличия от аналогов других производителей?

Обратив взор на КНР, мы поставили перед собой задачу найти высококачественный и недорогой продукт. И проведя исследование китайского рынка экспресс-тестов на антитела к коронавирусу, мы остановились на продукции компании Zybio Inc. Изделия этого бренда отличались демократичными ценами и превосходным качеством, которое подтверждалось успешным использованием этих тестов как в самом Китае, так и в других странах. К плюсам относилось и то, что каждая тест-кассета снабжалась собственным разводящим буфером, другие же производители предлагали набор из нескольких картриджей и только одного флакона с буферным раствором.

### Какие варианты комплектации вы предлагаете?

Мы предлагаем три варианта комплектации. Первый — это упаковка, в которой находятся 25 тест-кассет и один разводящий буфер. Такие наборы подходят для медучреждений, у которых есть собственные ланцеты, пипетки, а также другие инструменты и материалы, необходимые для проведения исследования. Второй — коробка с 25 картриджами и 25 флаконами буферного раствора. Он удобен при выездных тестированиях: специалист, отправляющийся к пациенту, берет с собой одну кассету и буфер, а с оставшимися в лаборатории картрид-

жами тоже можно работать, ведь каждый из них имеет индивидуальную емкость с буферным раствором.

Также мы готовы поставлять набор из 25 картриджей и 25 флаконов буферного раствора, доукомплектованный таким же количеством пипеток, ланцетов и спиртовых салфеток и имеющий разрешающие документы на изделие.

Отмечу, что недавно мы продлили срок действия регистрационного удостоверения № РЗН 2020/12050 на продукцию бренда Zybio до 1 января 2022 г.

### Что, на ваш взгляд, является конкурентным преимуществом компании «Кволити Плюс»?

В ряду преимуществ компании «Кволити Плюс» — максимальная оперативность. На наших складах в Москве и Санкт-Петербурге всегда имеется запас продукции, так что у нас есть возможность отгружать клиентам товар в день оплаты. На поставку крупной партии уходит в среднем семь дней, а не две-три недели, как у многих других фирм. Ну и, что немаловажно, мы практикуем гибкую систему скидок, варьируя цены в зависимости от объема заказа.

### Можете поделиться планами компании на будущее?

Одна из важнейших задач, стоящих перед компанией, — расширение товарного ряда. И мы уже начали ее решать. Недавно, например, запустили процесс регистрации еще одного продукта бренда Zybio — теста на антигены. Кроме того, подписали контракт с другим производителем из Китая. Он будет поставлять экспресс-тесты на антигены в индивидуальной упаковке. Для успешной реализации этих проектов понадобится больше людей, чем есть сейчас, так что в наших планах — увеличение штата сотрудников, развитие региональных сетей в лице давних партнеров и дистрибьюторов медицинских изделий. Мы ищем компании, заинтересованные в долгосрочном и успешном сотрудничестве, и всегда открыты к диалогу и партнерству.



# ЛЕО-МЕДИКАЛ ПРОДАКШИН

## ЗАЩИТНАЯ ОДЕЖДА ДЛЯ САМЫХ ВЗЫСКАТЕЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ



Компания «Лео-Медикал Продакшин» из Казани производит ежемесячно до 250 тыс. медицинских халатов. В номенклатуре выпускаемой продукции десяток других наименований одноразовой защитной одежды, пользующейся спросом в разных уголках России. О том, как предприятие заняло свою нишу на рынке СИЗ, рассказывает генеральный директор Екатерина Слепчук.



### Учредитель и генеральный директор — Екатерина Слепчук.

Родилась в Казани. Окончила КХТИ (сейчас КНИТУ) по специальности «экономика и управление на предприятии» в 2008 г.

### Что собой представляет рынок средств индивидуальной защиты в условиях пандемии коронавируса?

Главная особенность в том, что на него сейчас часто приходят новые игроки. Причем далеко не всегда профессиональные. Условно говоря, в каком-то це-хе годами шили рубашки из трикотажа, а теперь решили перейти на средства за-щиты. Таким образом они хотят быстро и без проблем заработать, но при этом имеют слабое представление о материалах, которые используются, а порой даже толком не знают, как правильно надевается хирургический халат. Они вносят сумятицу, запутывают потребителей, осложняют работу другим участникам рынка.

### Чем отвечаете таким «производителям»?

Противопоставляем профессионализм. Мы не просто швейный цех, мы эксперты в своей отрасли. Изначально запускались именно как производство одноразовой защитной одежды.

Мы отлично знаем рынок, понимаем нужды и предпочтения клиентов, разбираемся в тонкостях производственных

процессов. Знания и опыт позволили организовать до мелочей продуманный сервис. У нас нет варианта ответа: «Мы не можем». Мы дадим все, что хочет клиент, — от особенностей кроя до внешне-го вида упаковки и оформления этикетки.

### Какую продукцию, кроме халатов, выпускаете?

Шьем защитные комбинезоны, высокие и низкие бахилы, шапочки, шлемы, береты, нарукавники, салфетки, простыни. Получили регистрационное удостоверение Росздравнадзора, в который входят вышеуказанные изделия.

### Какие материалы используете?

Трехслойный нетканый материал СМС — один из самых лучших на сегодня. В нем между двумя слоями спанбонда находится прослойка из мельблэуна, которая увеличивает бактерицидные свойства изделия.

Материал покупаем у ведущих российских производителей напрямую. Для одноразовых простыней приобретаем полотна израильской компании Avgoi LTD. Сотрудничество с несколькими предприятиями — страховка от простоев. На нетканку сейчас повышенный спрос, нередко образуются очереди. Чтобы не ждать, когда выполнят твой заказ, работаем сразу с несколькими поставщиками.

### У вас собственное производство?

Да, собственное — раскройное и швейное. В январе запустили второй швейный цех на 60 рабочих мест. Он позволил увеличить объемы производства более чем в два раза и выполнять



крупные контракты в короткие сроки. Соответственно, это отразится на ценах — они станут ниже для покупателей.

### Кто ваши потребители?

Мы сделали акцент на контрактном производстве, которое предполагает сотрудничество с крупными клиентами. Такой формат выгоден обеим сторонам. Мы получаем стабильную загрузку своих мощностей, заказчик — продукцию согласно утвержденному ТЗ. Работаем по всей России. Есть крупные заказчики в Москве, Санкт-Петербурге. Готовы сотрудничать с зарубежными компаниями.

### Работаете через дилеров или напрямую?

Четких договоренностей о дилерском партнерстве пока ни с кем нет. Мы предъявляем к кандидатам определенные требования по оборотам, складским помещениям, репутации. Если компания изначально ничем не обладает и хочет подняться за счет нас, не видим смысла что-то обсуждать. Готовы вести переговоры только с состоявшимися бизнес-структурами.

### В нынешней непростой ситуации сложно строить далеко идущие планы, но без планирования все равно не обойтись. Каким видите свое ближайшее будущее?

В январе запускаем новое производство простыней с перфорацией. Раньше ширина рулона соответствовала ширине простыни — 80 или 160 см. Работать с такими рулонами неудобно, они слишком объемны. Мы разработали оборудование, которое складывает полотно вдоль продольной осевой линии. В результате ширина рулона уменьшается вдвое. Это наша собственная разработка, аналогов в России нет. Будем его оттачивать. Запускаем также оборудование, которое будет выдавать сложенные салфетки из спанлейса.

В целом будем развивать производство, искать новых клиентов. В любом случае намерены двигаться вперед, учитывая внешние обстоятельства.

# MEDSafe

## СЕРТИФИЦИРОВАННЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ МАСКИ ДЛЯ ВСЕЙ РОССИИ



**MEDsafe**  
ЗАБОТА О ВАШЕМ ЗДОРОВЬЕ

Медицинские маски под брендом MEDSafe появились на рынке в начале лета 2020 г. Объемы выпускаемой продукции уверенно росли, хотя новые производства средств индивидуальной защиты возникали чуть ли не ежедневно. Последние месяцы масочный цех компании работает круглосуточно. О том, как удается наращивать обороты на высококонкурентном рынке медицинских изделий, рассказал владелец бренда Андрей Михайлов.



### Руководитель — Андрей Михайлов.

Родился в г. Вольске Саратовской области в 1968 г. Окончил Вольское военное училище тыла в 1989 г. Служил в рядах Советской, затем Российской армии. Уволился в запас в 2002 г. в звании подполковника. Производство медицинских масок организовал в 2020 г.

### Андрей, заняться производством масок подвигла пандемия?

Именно так. До нее у меня был деревообрабатывающий бизнес. Зимой в этой сфере и так-то не сезон, а тут еще карантин ввели. На пилорамы рабочих вообще перестали пускать, да и объемы заказов уменьшились. Пришлось искать дело, которое помогло бы прокормить работающих у меня людей, а их насчитывалось 130 человек.

В январе я зарегистрировался как индивидуальный предприниматель. Тогда коронавирус активно распространялся в Китае, начались заражения в Европе. В марте заболевание уже фиксировали в России. Стали востребованы средства индивидуальной защиты. Мы с коллегой Олегом Каримовым приняли решение об организации производства масок. Это и позволило сохранить лесоперерабатывающий бизнес.

### Насколько сложным оказался процесс создания нового производства?

Как и в любом новом деле, трудности были, но вполне преодолимые. В первую

очередь надо было найти оборудование. Перебрав десятки поставщиков, мы остановились на китайском производителе, предложившем наиболее оптимальное соотношение цены и качества. В начале мая заключили контракт, через месяц станки были у нас.

Подобрали помещение, соответствующее санитарным нормам. Все-таки не доски пилим, а маски на лицо делаем. Затем налаживали производство, отработывали технологические операции и нюансы. В июне получили регистрационное удостоверение Росздравнадзора и сертификат соответствия ГОСТ Р. Эти процедуры тоже потребовали определенных усилий и времени на сбор документов, организацию испытаний продукции.

### Что представляет собой производство?

У нас работают два станка. Один формирует маску: соединяет в три слоя материалы, вставляет проволочный гибкий носовой фиксатор. Другой методом ультразвуковой сварки припаивает резиновые петли. Оба станка полностью автоматизированы. Выдаем до 300 тыс. масок в сутки. Цех работает без перерывов. Общее число работников составляет 15 человек.

### Расскажите о вашей продукции подробнее.

Выпускаем медицинские и защитные маски трех цветов: белого, голубого, черного. Медицинские в основном голубого цвета. В производстве используем нетканые материалы: мейтблаун, спанбонд, СМС. Их изготавливают из полипропилена, они не рвутся при контакте с влагой,

хорошо пропускают воздух и задерживают микроорганизмы.

На основе спанбонда выпускают полотна трех типов: СС — из двух слоев спанбонда, ССС, в котором три слоя спанбонда, и СМС — спанбонд-мельтблаун-спанбонд.

Самые популярные маски — трехслойные. В них легко дышать, в то же время они надежно защищают рот и нос от проникновения микробов, не создают ощущения влаги на лице.

Внешний слой — водоотталкивающий предварительной фильтрации, средний — антибактериальный фильтрующий, внутренний — влагопитывающий гипоаллергенный.



Фильтрующий слой делаем из мейтблауна или мейтблауна, спаянного со спанбондом. Крайние слои — из спанбонда. Такое сочетание является оптимальным с точки зрения защиты от бактерий и вирусов.

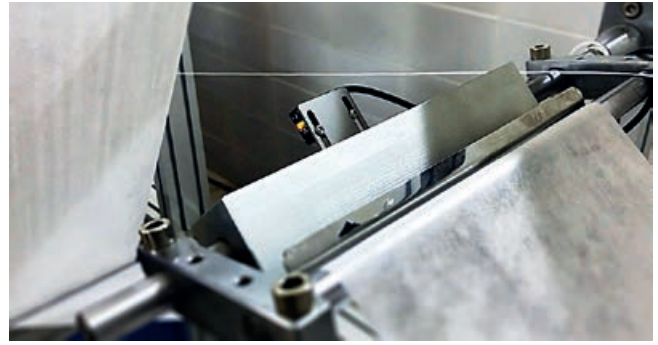
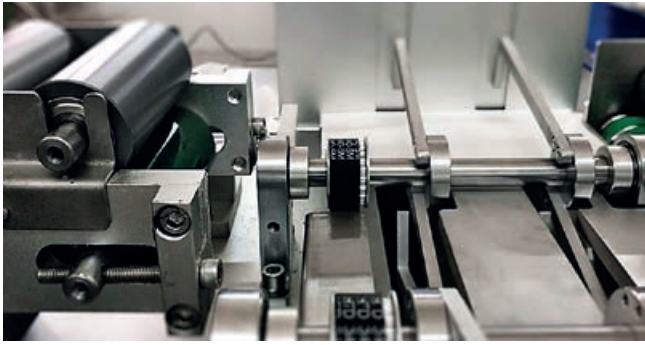
Производим восемь модификаций трехслойных медицинских масок, различающихся составом фильтрующего слоя и плотностью применяемых материалов — от 15 до 25 г/м. По желанию заказчика можем сделать двухслойные и четырехслойные маски. Вся продукция проходит тщательную проверку перед реализацией.

### Каковы конкурентные преимущества ваших изделий?

Мы основательно готовились к запуску производства. Изучали ГОСТ, технические условия, знакомились с продукцией других производителей, оценивали качество нетканых материалов от различных поставщиков.







После тщательного анализа сорванных данных выбрали оптимальную плотность материалов, отладили производственные операции. Мы сделали все для того, чтобы выдавать продукцию безупречного качества, которая смогла бы пройти сертификацию, получить регистрационное удостоверение, а с ним и право называться медицинскими изделиями.

К преимуществам также отнесу конкурентные цены, возможность исполнять индивидуальные заказы, гибкую систему скидок, которые зависят от объема закупки. Работаем без НДС, возможна оплата по факту поставки или с отсрочкой платежа, организуем доставку заказанной партии в любой город России и стран СНГ.

#### Кто ваши заказчики?

В основном коммерческие организации, которые занимаются перепродажей масок в медицинские учреждения и аптеки. Есть бюджетные учреждения: МФЦ, ЖКХ. Медицинских организаций не так много, потому что они покупают защитные комплекты, а мы производим только маски. В целом клиентов довольно много в разных регионах России. Самые серьезные заказчики — в Москве, городах Сибири и российского Севера.

#### Как вы их находите?

Нам их искать не приходится, они сами нас находят. Мы присутствуем на всех значимых электронных оптовых площадках, услугами которых пользуются торговые организации. Через них они и выходят на нас.

Нас также можно найти на интернет-платформах Росздравнадзора, где указано, что мы производим именно медицинские изделия. Это важно, потому что сейчас на рынке присутствует продукция с поддельными документами. Некие люди привозят маски из Китая, которые никак нельзя сертифицировать в России. Они переупаковывают их, выдавая за российскую продукцию, и снабжают фальшивыми регистрационными

удостоверениями. Оpoznать торговцев фальшивкой просто: их нет на официальных ресурсах Росздравнадзора.

#### Какова ситуация на российском рынке медицинских и защитных масок?

Достаточно жесткая. Только мне известно о 130 компаниях, производящих защитные маски. Все стараются найти свою нишу, заполучить клиентов, организовать беспрепятственный сбыт.

Применяют разные способы. Одни используют дешевое низкокачественное сырье малой плотности и получают возможность ставить цену на свою продукцию гораздо ниже среднерыночной. Другие пытаются привлечь клиентов некими не очень нужными, а то и вообще бесполезными свойствами. Третьи, как я уже говорил, занимаются фальсификациями. Тех, кто реально работает над качеством и при этом не задирает цены, не так-то уж и много.

Некоторые пришли на этот рынок, посчитав, что на нем можно быстро и хорошо заработать без больших вложений и усилий. Они здесь, пока есть спрос на эту продукцию. Когда он упадет, десятки производств будут немедленно свернуты.

**Нас также можно найти на интернет-платформах Росздравнадзора, где указано, что мы производим именно медицинские изделия.**

#### А вы как поступите, когда пандемия коронавируса закончится?

Понятно, что когда-то это произойдет. Психологически мы к такому повороту событий готовы. По моему мнению, в постковидной ситуации выиграет тот, кто даст более низкую цену при оптимальном качестве. Мы намерены продолжать работать в этой сфере. Исходим из того, что полностью потребность в масках не исчезнет. Они по-прежнему будут

нужны, в меньших объемах, чем сейчас, но в больших, чем до начала пандемии. Коронавирус изменил подход людей к обеспечению собственной безопасности.

#### Какие планы по развитию бизнеса строите?

Планируем производить защитные перчатки. В России, как я уже говорил, маски выпускают выше сотни компаний, а производством перчаток занимаются только пять. Между тем потребность в них невероятная. Мой компаньон Олег Каримов раньше жил и учился в Китае, у него остались связи. Он доподлинно знает, что из КНР, а также из Малайзии, Тайваня перчатки поступают миллионными партиями. Причем спрос не падал даже летом, когда количество заражений коронавирусом уменьшилось.

#### Почему же вы начали с производства масок, а не перчаток?

Производство масок проще и понятнее, разобраться в его особенностях можно довольно быстро, потому с него и начали. Изготовление медицинских перчаток — совершенно другая сфера, другое оборудование, другое сырье.

В производстве масок используют нетканые материалы, для перчаток нужен нитрил или латекс. Кстати, нитрил — тоже латекс, но синтетический. У каждого из этих материалов свои достоинства и недостатки. Нужно понять нюансы и отличия в организации производства при работе с обоими типами сырья, востребованность разных видов перчаток на рынке. Вот этим сейчас и занимаемся. Если все сложится удачно, производство перчаток откроем в будущем году.

Если же говорить о долгосрочных планах, то будем, что называется, держать руку на пульсе: анализировать экономическую ситуацию, отслеживать тенденции рынков, искать новые точки приложения своих сил и знаний. Предприниматели — люди, которые всегда в поиске, которые не останавливаются на достигнутом и не сдаются. Уверен, у нас все получится.

## MiTa

УДОБНАЯ И СТИЛЬНАЯ МЕДИЦИНСКАЯ ОДЕЖДА  
ПО ПРИЕМЛЕМОЙ ЦЕНЕ

Отечественное производство медицинской одежды сейчас находится на пике своего развития. На смену простым недорогим хирургическим халатам приходят универсальные, комфортные костюмы, формирующие стиль и имидж медицинской организации. В результате меняются модные тенденции, улучшаются технологии изготовления, повышается качество материала и удобство формы, реформируется отношение профессионального сообщества к данному виду одежды. Клиент становится более избирательным. Поэтому российские фабрики, следя за мировыми стандартами качества и прогрессивными методами пошива, создают универсальные изделия. О том, как изменилась медицинская униформа, какие модели пользуются наибольшей популярностью и как развивается рынок этой продукции сегодня, рассказала нашему изданию индивидуальный предприниматель Любовь Рыбина.


**Индивидуальный предприниматель — Любовь Рыбина.**

Родилась в 1985 г. в Ленинграде. В 1996 г. переехала с семьей в Тамбов. Получила экономическое образование. Имеет большой опыт предпринимательской деятельности. С 2006 г. работает в сфере швейного производства. В 2017 г. возглавила компанию. В свободное время любит отдыхать на природе. Кредо: «Работа на первом месте!»

**Любовь, как вам пришла идея открыть собственное производство медицинской одежды?**

У нас семейный бизнес, мама работала в швейной области, и эта сфера нам знакома. Когда в 2006 г. мы открыли свое предприятие, у нас было всего несколько машин и маленький штат сотрудников. Начинили с пошива спецодежды для рабочих: жилетки, костюмы, халаты. А потом перешли на медицинскую одежду. Причиной этому послужил спрос на новые модели униформы от врачей. Медики стали очень серьезно относиться к выбору рабочей одежды. Они готовы были покупать более дорогие изделия, но качественные и стильные. За последние 12 лет наше предприятие значительно

выросло, появились новые отделы, такие как шелкография и дизайн, увеличились производственные мощности и значительно расширился модельный ряд. Мы начали выпускать медицинскую одежду под брендом MiTa.

**Как оцениваете рынок этой продукции на данный момент? Есть ли конкуренция?**

Конкуренция, безусловно, есть. На рынке сейчас более 200 предприятий, занимающихся поставками медицинской одежды. В основном это отечественные фабрики и швейные производства, но пользуются спросом и украинские компании, а также ряд американских производителей. С зарубежными фирмами сложнее конкурировать, так как их бренды более раскручены, а используемые ими материалы проблематично найти на российском рынке. Кроме того, клиент стал избирательным в отношении модных тенденций и личных предпочтений. Так, если раньше брали простой костюм, куртку или брюки, то сейчас выбирают модные изделия, например, брюки-джоггеры, костюмы, приталенные по фигуре, с современной фурнитурой и вышивкой. Покупатели смотрят и на качество товара, и на свойства ткани. Для того чтобы быть на уровне, нужно постоянно что-то придумывать, изобретать, следить за новинками, что мы и делаем, но основное наше преимущество — это ценовая политика и широкий выбор производимых изделий.

**В вашем каталоге порядка 200 моделей медицинской одежды. Расскажите, чем они различаются между собой?**

Раньше медицинскую одежду считали спецодеждой, и тогда мужской и женский халат отличался только размером. Сейчас такое отношение ушло в прошлое. Теперь мы создаем униформу конкретно для женщин и мужчин, также есть линей-



ка одежды для студентов. При этом новинок ждут все, и ассортимент изделий постоянно увеличивается. Конечно, есть модели, которые мы больше не шьем, а есть те, которые пользуются спросом в течение долгого времени. Например, в женской коллекции — это рубашка «Алина», а в мужской — костюм хирурга. Особенностью этого костюма является то, что он универсальный и представлен в двух размерах — на рост 170–176 см и 182–188 см. Носить его будет комфортно и стройным молодым людям, и людям с лишним весом. Далее идут модели, которые отличаются наличием карманов, отделкой, фурнитурой, длиной рукава. Самый простой вариант — это прямая куртка с коротким рукавом и свободные брюки. В сложных версиях добавляются накладные карманы на брюках и на груди, а также создаются специальные петли для ручки. Чтобы костюм хорошо смотрелся, мы ставим контрастные закрепки. В качестве застежек используем кнопки. Они у нас отличаются по цвету и размеру.

Если одежда премиум-класса, то мы используем кнопки с жемчужной отделкой. В некоторых случаях вставляем молнию. Что касается размерного ряда, то он определяется еще на этапе создания модели. Есть наборы, которые хорошо смотрятся и в маленьком, и в большом размере, тогда мы выпускаем их с 40-го по 64-й, а есть виды костюмов только plus size. Бывает, что мы выпускаем размеры с 42-го по 52-й, но модель пользуется спросом, и тогда размерная сетка увеличивается.

Особенность нашего региона в том, что у нас очень много медицинских вузов. И есть спрос на специальную медицинскую одежду для студентов, к которой предъявляют свои требования. Так, халат первокурсника должен быть только белым и с длинными рукавами. Иногда допускается минимальная цветная отделка. Со второго курса студенты начинают ходить на практику, и им требуются хирургические костюмы. Для этой категории покупателей мы также стараемся создать нужный размерный ряд и модельную линейку.

Сейчас у нас в разработке новый костюм из ткани стретч. Внешне он будет напоминать спортивный. В нем станет намного удобнее работать. При этом мы планируем его разбивать: отдельно будет куртка, а отдельно — брюки, чтобы заказчики могли компоновать модель в зависимости от склада фигуры и цветовых предпочтений.

#### Какой материал используете для изготовления медицинской одежды?

В основном мы используем ткань тиси, сатори, сейчас большой популяр-

ностью пользуется ткань стретч. Это смесовые материалы, которые создаются при сочетании полиэфирных волокон и хлопка. Главное их различие в процентном соотношении состава нитей, плотности изделия и эластичности. Все эти ткани прошли испытания и при постоянном ношении и регулярной стирке могут прослужить долго. Кроме того, у них есть специальная пропитка с водоотталкивающим эффектом, которая позволяет одежде оставаться чистой в течение дня. Что касается поставщиков, то мы работаем с российскими и турецкими производителями, среди них фирма «ОЛДОС» и «Текстайм». Фурнитуру мы покупаем у разных компаний, выбираем в зависимости от ценовой политики, чтобы было приемлемо и для нас, и для конечного потребителя.

#### Как создается новое изделие?

Перед тем как запустить выпуск новой модели, мы изучаем модные тенденции. На их основе конструктор разрабатывает фасон, подбирает ткань, фурнитуру, далее технолог отшивает ее, затем модель проходит утверждение и при необходимости дорабатывается. Технология производства у нас пооперационная, каждая швея отвечает за определенный участок изделия. На всех этапах введен обязательный контроль качества. Если есть брак, то образец отдают на переделку. Что касается кадров, то мы плотно работаем с тамбовским техникумом отраслевых технологий. Студенты проходят у нас практику, а затем трудоустраиваются. На данный момент у нас работают несколько специалистов с нарушением



слуха. Они настоящие профессионалы своего дела, одна наша мастерица даже выиграла всероссийский конкурс среди студентов по пошиву одежды, который проходил в Москве.

#### Кто ваши основные покупатели?

В основном мы работаем с частными клиниками, медицинскими лабораториями, салонами красоты, ветеринарными учреждениями, учебными заведениями. Преимущественно это коммерческие организации и физические лица. Среди постоянных клиентов — Тамбовский медицинский колледж, сети аптек, Центр современной офтальмологии. С государственными поликлиниками и больницами мы заключаем договор о сотрудничестве. Есть компании, которые заказывают у нас изделия оптом, оставляя заявку на сайте, а есть клиенты, которые приходят к нам в розничный магазин, выбирают модель, определяют размерный ряд и только потом делают оптовый заказ. Отмечу, что оптовые закупки у нас начинаются от суммы 15 тыс. руб. Постоянным клиентам мы предоставляем скидки. Для физических лиц действуют дисконтные карты, а также бесплатная доставка при покупке от 5 тыс. руб. Мы работаем по всей России, регулярно отправляем заказы в Москву, Санкт-Петербург, Пензу, Екатеринбург, Рязань.

По стоимости наши изделия подойдут любому бюджету. Есть модели экономкласса от 400 руб., есть средний сегмент от 1000 руб., а если говорить об изделиях премиум-класса, то цена на них гораздо ниже, чем у других компаний-производителей.

#### Какие задачи ставите перед собой?

Мы постоянно растем и развиваемся. Наша цель сейчас — это повысить объем продаж, увеличить количество оптовых сделок, найти новых партнеров. В ближайшее время думаем над модернизацией производства, планируем закупить новую технику и расширить штат сотрудников.



# НОВАХИМ

## НАДЕЖНЫЕ ДЕЗИНФИЦИРУЮЩИЕ СРЕДСТВА В БОРЬБЕ С КОРОНАВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИЕЙ



С началом пандемии COVID-19 антисептики стали пользоваться повышенным спросом и быстро перешли в категорию дефицитных товаров. Гибко реагируя на новые реалии, многие предприятия приняли решение перепрофилировать свою деятельность на выпуск этой продукции. В марте 2020 г. один из лидеров рынка по производству автомобильной химии компания «НОВАХИМ» начала выпускать дезинфицирующие средства с антибактериальным эффектом под маркой VAITEX, которые в кратчайшие сроки заработали репутацию качественных и высокоэффективных товаров для профилактики коронавирусной инфекции.



Директор — Андрей Журавлев

**Андрей, в каком году была создана ваша компания? Когда вы решили организовать производство антибактериальных средств?**

Мы начали путь в 2007 г. с оптовой торговли автомобильной химией, в 2011 г. появилось собственное производство антифриза и тосола. На данный момент «НОВАХИМ» занимает признанную лидирующую позицию среди производителей подобной продукции в регионе по показателям инновационности. В марте 2020 г. мы приняли решение начать выпуск антибактериальных средств, перенастроив уже готовые производственные мощности.

**С какими трудностями вы столкнулись?**

В 2011 г. мы сделали ставку на развитие наукоемкого производства. Набрали штат специалистов в области химии, которые работали со спиртами на протяжении длительного периода времени. Поэтому при развитии нового направления больших сложностей у нас не возникло.

Прежде всего мы определились, какую именно продукцию станем выпускать. Решили производить дезинфицирующие средства с антибактериальным эффектом на основе четвертичных аммониевых соединений. Они не только моментально убивают инфекцию, но и обладают пролонгированным антибактериальным эффектом, который длится от трех до пяти

часов. Преимуществами также являются низкая токсичность, отсутствие аллергических реакций. Глицерин, который входит в состав, смягчает кожные покровы и образует на них защитную пленку. Роспотребнадзор проводит регулярные проверки нашей продукции, но за все время не было ни одного нарекания. Кстати, он признал наш антисептик (одним из первых) эффективным средством в борьбе с коронавирусами.

После того как мы определились с выпускаемой продукцией, пришлось в кратчайшие сроки расширять производство. Мы переехали в новое здание, поставили автоматические линии. Даже во время переезда выпуск товаров не прекращался. Производство и склад находятся в Екатеринбурге. Сейчас наши мощности готовы обеспечить антисептиками целый регион. Недавно состоялась крупная сделка с Министерством образования Бурятии, которое закупило у нас 175 т одновременно.

**Что вы как производитель и поставщик антисептиков считаете своим основным конкурентным преимуществом?**

В отличие от некоторых производителей мы никогда не станем ухудшать составы наших средств ради коммерческой выгоды. Делаем упор на качество продукции, потому что стремимся к выстраиванию длительных партнерских отношений с нашими клиентами, основанных на принципах доверия и честности.

Кроме того, у многих предприятий антисептики проходят по документации как парфюмерно-косметические средства, и у нас тоже такие есть, но наряду с ними мы разработали и выпустили VAITEX SA 70, на него получено свидетельство о государственной регистрации, оно прошло испытания на противодействие коронавирусам, эффективность подтверждается научными отчетами ФБУН «ГНЦ ПМБ». Благодаря этому достижению мы имеем право поставлять нашу

продукцию в медицинские учреждения. Ею можно обрабатывать не только кожные покровы, но и рабочие поверхности.

**Антисептики — товар востребованный. Как строится ваша ценовая политика?**

Нет задачи спекулировать, скажу сразу. Ценовая политика основана на стоимости сырья. Ее основную часть составляет изопропиловый спирт. В период начала пандемии его цена постоянно менялась то в сторону повышения, то понижения. Например, всего за неделю она могла вырасти на 200%. Это создавало ценовой хаос. К счастью, сейчас ситуация более-менее стабилизировалась.



**Кто входит в число ваших клиентов?**

Заводы, сети частных клиник, Министерство образования Бурятии, Сбербанк. Также у нас заключены контракты с рядом крупных федеральных и региональных торговых сетей. Мы максимально нацелены на выпуск качественных и действительно рабочих средств. Розницу не развиваем, потому что это сильно отвлекает от процесса производства.

**Какие у вас планы на будущее? Собираетесь ли расширять производство?**

Безусловно. В настоящий момент у нас много контрактов, которые предполагают расширение производства после Нового года и приобретение новых линий. Кроме того, в планах — выйти за пределы РФ и начать поставлять продукцию в Индию, Казахстан и Европу, мы уже ведем переговоры с дистрибьюторами в Германии и Чехии. В ближайшее время начнем сотрудничество за рубежом, будем проводить презентации и переговоры.

## «УМНЫЕ» ПРИБОРЫ ДЛЯ МЕДИКОВ ВСЕХ РЕГИОНОВ РОССИИ

На рынке медицинского оборудования невероятно востребованы устройства, способные работать в автоматическом режиме, анализировать полученные данные, отправлять их в облачные сети телемедицины. Именно такие изделия предлагает петербургская компания PQRST.ru. О продукции рассказывает партнер Михаил Иванов.



### Партнер — Михаил Иванов.

Родился в 1976 г. в Ленинграде. В 2000 г. окончил Санкт-Петербургскую государственную медицинскую академию им. И. И. Мечникова. Хобби: пауэрлифтинг. Звания: мастер спорта по жиму штанги лежа. Кредо: «Порядок бьет класс».

### Михаил, кто производит приборы, предлагаемые вашей компанией?

Основные поставщики — российские производители. Мы являемся эксклюзивными представителями «АКСМА». «АКСМА» производит технику для экспресс- и углубленной диагностики сердечно-сосудистой системы с возможностью удаленной передачи данных.

«ИНКАРТ» производит аппаратуру для холтеровского мониторирования, электрокардиографии. «Ланамедика» выпускает оборудование для функциональной диагностики, реанимации, интенсивной терапии, спортивной медицины.

Поставляем также оборудование для анестезиологии, реанимации, экстренной медицины. В линейке продаж — анализаторы, спирографы, мониторы пациента, тонометры, кислородные маски, бесконтактные термометры и сотни других приборов.

### Какие устройства наиболее востребованы?

В первую очередь, высокотехнологичные системы, способные страховать медицинского работника от ошибок в процессе диагностирования и назначения лечения.

Например, 12-канальный электрокардиограф «КардиоСкрин» способен не только снимать кардиограмму, но и интерпретировать ее. Кроме того, прибор

снабжен функцией дистанционной передачи данных, что также ценится потребителями. Его можно установить в фельдшерско-акушерском пункте, амбулатории и централизованно контролировать снятие кардиограмм и их расшифровку.

Автоматический анализатор параметров кровообращения АПКО позволяет за 50 секунд выявить скрытые патологии в работе сердца и сосудов. Раньше такую диагностику проводили только в условиях кардиоцентра, и времени на нее требовалось гораздо больше. В основе работы анализатора лежит уникальная неинвазивная технология — высокочувствительная компрессионная осциллометрия.

### Мы являемся эксклюзивными представителями «АКСМА». «АКСМА» производит технику для экспресс- и углубленной диагностики сердечно-сосудистой системы с возможностью удаленной передачи данных.

Прибор «ГемоДин» предназначен для измерения артериального давления и анализа параметров кровообращения с помощью осциллометрии. Он позволяет дистанционно наблюдать за артериальным давлением и параметрами центральной гемодинамики пациента и отправлять результаты в телемедицинскую систему через GSM, Bluetooth или Wi-Fi. Компьютерный спирометр «Спиrolан» используется для высокоточной диагностики вентиляционной способности легких. Разработана модификация устройства «Спиrolан мобайл», способная передавать полученные данные.



### Как организована работа с клиентами?

Через отдел продаж и региональных дилеров. Охватываем все регионы России. Используем разные форматы взаимодействия. Например, предлагаем клиентам взять образцы на апробацию и дать по ним заключение. Пожелания что-то изменить в конструкции приборов и функционала направляем производителем. Они к нам прислушиваются.

### В чем преимущества сотрудничества с вашей компанией?

Мы поставляем продукцию в кратчайшие сроки, которые радуют заказчика.

Ценим клиентов, с каждым работаем индивидуально. Располагаем широким ассортиментом оборудования, большая часть которого находится в наличии на складах. Отслеживаем тенденции рынка и предлагаем самое современное и востребованное оборудование по конкурентным ценам. Осуществляем сервисное обслуживание поставленного оборудования, производим пусконаладку, ввод в эксплуатацию, при необходимости обучим персонал работе с приборами.

Также есть услуга по аренде оборудования. В том числе для организаций, получающих лицензии.

### Что в планах?

Будем расширять дилерскую сеть, увеличивать объемы продаж, выходить на медицинские организации стран ближнего и дальнего зарубежья, выводить на рынок новое оборудование.

Один из примеров таких приборов — система «ГемоКард» производства компании «АКСМА». Это совмещенный тонометр и электрокардиограф. Прибор автоматически снимает ЭКГ, измеряет артериальное давление и передает результаты через Wi-Fi, Bluetooth или GSM. Начало массового выпуска запланировано на 2021 г. Сейчас активно знакомим медицинские организации с этим устройством.

Планы амбициозные, но мы с ними справимся.

## РОСТИНВЕСТ

МЕДИЦИНСКИЕ МАСКИ В РОССИИ.  
КАК ВЫБРАТЬ? КАЧЕСТВО ИЛИ ЦЕНА?

Сохранение противоэпидемических мер в России не вызвало очередного дефицита медицинских масок, ситуация с которыми стабилизировалась благодаря государственным мерам поддержки и инициативе предпринимательского сообщества. Однако наряду с надежными производителями появилось большое количество недобросовестных поставщиков, засоряющих рынок некачественным продуктом с полным отсутствием защиты от вирусов, но по низкой стоимости. Такая тенденция негативно сказывается на развитии отечественного рынка СИЗ, она создает антиконкурентную среду и ухудшает эпидемическую ситуацию в стране. Какие проблемы возникают у российских производителей качественных медицинских масок, как быть конкурентоспособным на рынке дешевых товаров и почему важно переходить на полный цикл производства, рассказал нашему изданию коммерческий директор компании «РостИнвест» Александр Фелюшев.

**Коммерческий директор —  
Александр Фелюшев.**

Родился в Новосибирске в 1983 г. Окончил Новосибирскую государственную академию водного транспорта. Затем получил диплом Санкт-Петербургской академии экономики и управления по специальности «стратегическое управление предприятием». Женат, воспитывает двоих детей. Любит спорт и активный образ жизни. Личное кредо: «Никогда не сдаваться!»

**Александр, как оцениваете ситуацию на рынке СИЗ в настоящее время?**

По полученной информации от Минпромторга РФ, количество производимых сегодня масок в два раза превышает объем потребления. При этом большая часть всех выпускаемых СИЗ в РФ не является качественным медицинским продуктом. Дело в том, что абсолютное большинство предприятий, которые были открыты в начале пандемии, имеют РУ в соответствии с постановлением Правительства РФ № 299, требующее подтверждения в течение 150 рабочих дней, что подразумевает отсутствие прохождения химико-токсикологических, технических и клинических испытаний на эти изделия в этот период. То есть любой предпри-

ниматель, получив это удостоверение, может производить маски из дешевых некачественных материалов, но по привлекательной для всех цене или переупаковывать несертифицированные маски, произведенные в КНР, чем и занимаются предприимчивые компании, получившие регистрационное удостоверение по ускоренной процедуре. Классический «пир во время чумы». Кроме недобросовестных отечественных производителей неблагоприятную конкуренцию создают китайские лицевые изделия, которые также не имеют медицинского свидетельства, называются санитарно-гигиеническими и призваны защищать «от ветра, пыли, тумана и пыльцы», как написано на упаковке. Такая продукция в большом объеме поступает в Россию и создает сложности для выхода на рынок качественного и сертифицированного продукта, который должен служить профилактическим средством от вирусов. Отсюда же и сложившееся мнение обществе, что маски не защищают.

Крупные заводы и предприятия, которые производят качественные изделия, безусловно, есть, но на территории нашей страны их на данный момент очень мало. Наша компания одна из них. Она основана в 2019 г. и первоначально была ориентирована на другие виды деятельности, но пандемия изменила наши планы и подтолкнула заняться изготовлением качественных отечественных медицинских масок с использованием российских и белорусских сертифицированных материалов для медицинских изделий. И у нас это получилось, нашими масками пользуются в различных отраслях и учреждениях здравоохранения, на предприятиях пищевой промышленности, и все чувствуют существенную разницу при их ношении, отмечают, что дышать легче, форма маски удобная, фиксация надежная, очки не запотевают.

Сейчас наши изделия тестируются в ФГБУ ВНИИИИМТ при Росздравнадзоре, и до февраля 2021 г. у нас будет бессрочное регистрационное удостоверение на все наши изделия. На данный момент мы получили сертификат СТ-1 о происхождении товара от ТПП РФ, который подтверждает, что мы являемся предприятием полного производственного цикла в РФ, и подали документы на свидетельство в Министерство промышленности и торговли. Таких предприятий, как у нас, в России единицы, и поэтому мы вне конкуренции. Главная миссия компании «РостИнвест» заключается в том, чтобы наши медицинские маски стали эталоном качества, реально защищали людей от вирусов и, конечно, чтобы не навредили тем, кто ими пользуется.

**Какие виды СИЗ вы производите? В чем их особенности?**

Мы выпускаем безопасные, качественные медицинские маски, стабильные по своим параметрам и размерам. Первоначально технологи при создании нашего продукта ориентировались на европейские бренды, но, прорабатывая сырьевые компоненты, решили, что будем использовать отечественные материалы. Делая такой выбор, мы учитывали все составляющие изделия, начиная от качества нетканых материалов, его физических параметров и тактильных ощущений и заканчивая физическими свойствами ленты для носового



фиксатора и эластичного шнура для зашных петель. Сегодня мы выпускаем два вида трехслойных медицинских масок. Модели состоят из трех слоев нетканого гипоаллергенного материала, спаянных ультразвуковой установкой. Производим две модели: спанбонд-СМС-спанбонд и спанбонд-мельтблаун-спанбонд. Внешний слой изделия всегда голубой, а внутренний, контактирующий с лицом, всегда белый. Основное отличие этих комбинаций в том, что СМС чуть дешевле по цене, но более равномерный по свойствам материал, тогда как мельтблаун дороже, обладает повышенными бактерицидными свойствами, но при условии строгого соблюдения сложного технологического процесса. Производителей качественного и равномерного мельтблауна на мировом рынке единицы. Что касается резинки, то в ее состав входит полиэфирная нить и эластан, которые в нужной пропорции позволяют ей создавать максимальное растяжение и возвратность, оставаясь мягкой, хорошо привариваться и не отрываться. Носовой фиксатор — полипропиленовая лента с требуемыми свойствами к жесткости и пластичности, которая надежно фиксирует маску на лице.



У нас подписаны контракты на поставку сырья со всеми крупнейшими производителями качественных нетканых материалов и компонентов для производства медицинских изделий.

### **Как организовано производство? Какую технологию изготовления применяете?**

Мощности нашего предприятия сегодня около 1,5 млн масок в месяц, после праздников мы планируем выйти на цифру в 2 млн, а к концу февраля до 3 млн. На данный момент в цеху установлены две полностью автоматические линии, мы их приобрели в Китае, но затем модернизировали и усовершенствовали с применением российских узлов и запчастей. Сейчас оформляем документы на покупку еще одной линии, которая уже будет отечественного производства. Она намного технологичнее и производительнее предыдущих и позволит нам улучшить ряд технических параметров изделия, сократив до минимума количе-

ство брака. Отмечу, что в цеху у нас введен двойной контроль качества: сначала на линии проверяют крепление резинки и формирование маски, а после производят тотальный контроль готового продукта на этапе сортировки. Если какая-то деталь оторвалась, то маска идет на доработку, где специально обученный мастер в ручном режиме припаяет ее ультразвуком на место. Кстати, мы заключили безвозмездное соглашение с обществом инвалидов о привлечении людей с ограниченными возможностями, и все сотрудники сортировки и упаковки — люди с ограничениями, которые прекрасно справляются со своими обязанностями.

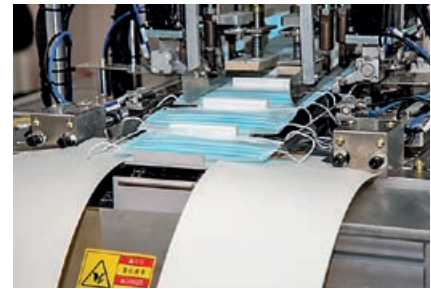
### **Как удается удерживать свои позиции на рынке и быть конкурентоспособными?**

Сегодня себестоимость маски у нас колеблется в районе трех рублей. Это достаточно высокая цена, но она напрямую зависит от стоимости материалов. К сожалению, цены на материалы высокого качества опять растут, и зависимость от ценовой политики предприятий, которые производят нетканый материал и другие компоненты, не дает нам в полной мере быть конкурентоспособными. Поэтому мы стремимся к созданию замкнутого цикла и изготовлению собственного сырья для нужд производства, закрыть потребности и провести диверсификацию. Недавно мы закупили оборудование для выпуска собственной резинки для зашных петель, в январе 2021 г. поставим автоматическое устройство для одноразовой упаковки масок поштучно, что снизит риски распространения вирусных инфекций и создаст конкурентное преимущество. Планируем покупку линии для полипропиленовой ленты. В дальнейшие наши планы входит приобретение линии по производству спанбонда.

Эти меры дают нам возможность снизить себестоимость медицинского изделия и расширить ассортимент выпускаемой продукции.

Мы планируем также расширить круг наших клиентов и создавать продукт не только для массового потребления, но и для профессионального использования в отделениях хирургии и лабораториях.

К сожалению, у покупателей еще не сформировалось понимание, какими должны быть качественные СИЗ. Многие думают, что маски все одинаковые, поэтому мы вкладываем большое количество средств и сил на производстве и в мар-



кетинговые технологии, чтобы на практике доказать и объяснить, в чем преимущества качественного изделия. Когда потребителю это становится понятно, то экономия при покупке дешевого, но неэффективного продукта уходит на второй план.

### **Кто ваши основные покупатели?**

Поскольку мы вышли на рынок совсем недавно, круг наших заказчиков еще формируется. Сейчас мы работаем с теми потребителями, которым важны такие критерии, как качество, надежность и безопасность медицинского изделия. В основном это предприятия пищевой промышленности, частные медучреждения, клиники при крупных промышленных предприятиях и организации, где руководителям важнее здоровье и безопасность сотрудников, а не низкая цена маски. Например, одним из наших клиентов стал Новосибирский приборостроительный завод. Постепенно выстраиваем сотрудничество с другими регионами России, параллельно занимаемся выходом на рынок стран СНГ и ЕС, уже есть договоренности с Казахстаном и Киргизией. Цена у нас формируется из расчета объема заказа, медикам предоставляем дополнительные предпочтения.

### **Расскажите о планах на будущее.**

Поскольку мы не ориентированы только на ситуацию с пандемией, то нашей главной целью является долгосрочное развитие предприятия, увеличение ассортимента и количества производимой продукции, строительство собственных площадей и расширение штата сотрудников. В будущем, как ранее озвучил, планируем перейти на замкнутый цикл производства, расширить линейку производимой продукции, и не только СИЗ, но и расходных материалов для медицины, индустрии красоты и других сфер. Все это позволит реализовать главную цель нашей компании, связанную с выводом на российский рынок медицинских изделий премиум-качества. В дальнейшем мы думаем поставлять нашу продукцию и в Европу.

# PURGE TECHNOLOGY

**PURGE  
TECHNOLOGY**  
МЫТИЩИНСКИЙ ЗАВОД  
УЛЬТРАФИОЛЕТОВЫХ  
БАКТЕРИЦИДНЫХ ОБЕЗЗАРАЖИВАТЕЛЕЙ

## ЭФФЕКТИВНАЯ ОЧИСТКА ВОЗДУХА ОТ ВИРУСОВ И БАКТЕРИЙ

SARS-CoV-2 — крайне заразный и очень опасный вирус. Поэтому для борьбы с его распространением необходимо использовать все возможные способы и имеющиеся средства. Многие уже привыкли носить маски и перчатки, соблюдать социальную дистанцию и пользоваться санитайзерами. Но среди элементов защиты от коронавируса есть еще приборы, которые должны быть в каждом доме и помещении, где находятся люди. Это — бактерицидные рециркуляторы воздуха. Одним из производителей таких устройств является компания Purge Technology. Мы побеседовали с ее основателем Михаилом Сорокиным.



**Исполнительный директор —  
Михаил Сорокин**

### Михаил, расскажите об истории создания вашей компании.

Компания Purge Technology появилась на свет в 2020 г. Она была создана с целью организовать производство и наладить поставку приборов для эффективной борьбы с распространением коронавируса. Основной производственной площадкой стал завод в Мытищах, который после 10 лет работы в сфере металлорезки переориентировался на выпуск металлических корпусов для рециркуляторов. Сборка аппаратов осуществляется в нескольких цехах, расположенных в Домодедове.

### Где можно использовать рециркуляторы Purge Technology?

Компания предлагает широкий ассортимент бактерицидных рециркуляторов, предназначенных для использования в квартирах, частных жилых домах, офисах, образовательных учреждениях и больших помещениях площадью до 120 м<sup>2</sup>. Стоит отметить, что офисная линейка включает в себя как напольные и настенные, так и потолочные модели.

Наше предприятие выпускает еще рециркуляторы для лифтов, такси и общественного транспорта, в том числе метро, и уже заключает договоры на поставку таких аппаратов с автобусными и таксомоторными парками, а также другими организациями.

Но основной акцент мы делаем на производстве промышленных обе-

зараживателей воздуха производительностью от 450 м<sup>3</sup>/ч. Нами производятся специальные мощные приборы для вокзалов, аэропортов, крупных заводов, стадионов и торговых центров.

Кроме того, под брендом Purge Technology выпускаются мобильные стены, включающие в себя рециркулятор, санитайзер и инфракрасный термометр, который на расстоянии измеряет температуру тела человека. Эти системы предназначены для установки на входах в здания и в местах массового скопления людей.

### А в медицинских учреждениях?

Приборы Purge Technology имеют все необходимые документы, позволяющие использовать их в помещениях III, IV и V категорий. В настоящее время мы занимаемся вопросами оформления регистрационного удостоверения, которое разрешит эксплуатировать наши рециркуляторы в любых местах лечебно-профилактических учреждений.

### Что отличает вашу продукцию от аналогов других производителей?

Во-первых, мы выпускаем исключительно высококачественные изделия, чем могут похвастаться далеко не все конкуренты, тем более, что некоторые из них работают кустарно.

Во-вторых, среди промышленных рециркуляторов Purge Technology есть аппараты, не имеющие в России аналогов по мощности. Так, самый мощный из наших приборов способен вести обеззараживание в помещениях площадью от 1000 м<sup>2</sup>.

В-третьих, мы предлагаем широкий набор опций. Например, любая модель

обеззараживателя может быть дополнена пультом дистанционного управления, устройством регулирования подачи воздуха, счетчиком наработки бактерицидных ламп, датчиками пыли и CO<sub>2</sub>.

Не забываем мы и о современных технологиях — наши бактерицидные УФ-рециркуляторы по желанию заказчика оснащаются модулями, позволяющими управлять работой приборов через смартфон или интегрировать их в систему «умный дом».

### У вас дорогая продукция?

Мы изготавливаем продукцию только из качественных материалов, приобретая сырье, детали и узлы у проверенных производителей по прямым контрактам. При этом рециркуляторы Purge Technology стоят на 20% меньше, чем аналогичные по качеству приборы других брендов. Вести такую ценовую политику нам позволяет большой объем производства.

### Можете назвать организации, являющиеся вашими клиентами?

Продукция Purge Technology с момента ее выхода на рынок стала пользоваться большим спросом, так что сейчас у нас довольно много клиентов. Из наиболее известных и крупных это — «Лукойл», «Роснефть», РЖД, МГУ.

### Какие задачи стоят перед компанией?

Одна из главных задач, стоящих перед нашей компанией, — расширение дилерской сети. Поэтому, пользуясь случаем, я приглашаю торгующие организации к сотрудничеству с нашим заводом на выгодных условиях. Мы также обращаемся к администрациям городов и районов, министерствам и ведомствам с предложением рассмотреть вопрос о госзакупках уникальных и крайне необходимых в условиях пандемии коронавируса обеззараживающих устройств бренда Purge Technology. Отмечу, что мы способны выпускать до 20 тыс. единиц продукции ежемесячно.





# ЭХО МЕД

## ОДНОРАЗОВЫЕ БАХИЛЫ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА ПО НИЗКИМ ЦЕНАМ

Бизнес на изготовлении одноразовых бахил считается очень выгодным. Компании, выпускающие оборудование для него, заявляют о 200%-ной рентабельности. Мелкие цеха появляются даже в небольших городках, где трудно найти работу. Их открывают активные местные жители в надежде быстро подняться на суперприбыльном производстве. Однако закрепляются на рынке немногие. Об особенностях бизнеса по производству бахил рассказывает директор новосибирской компании «ЭХО Мед» Константин Щетков, работающий в нем уже девять лет.

### Константин, какова была ситуация на рынке, когда вы начинали свой бизнес?

Российских производителей было мало, продавцы предлагали продукцию, сделанную в основном в Китае. Она присутствовала повсеместно в огромных количествах. Однако внутренний голос подсказал мне, что этим бизнесом все же стоит заниматься. Я послушался и не прогадал. Китайцы исчезли с рынка после того, как доллар пошел вверх в 2014 г. Освобождающуюся нишу стали занимать российские компании.

### Этот бизнес действительно простой и при этом высокодоходный?

Производство бахил — бизнес, который требует больших вложений и четко продуманного плана. Его открытию предшествует серьезная работа по анализу рынка, поиску каналов сбыта. В нем практически невозможно осуществить серьезный прорыв, а развитие идет во все не семимильными шагами. Однако грамотно выстроенная деятельность может приносить стабильную прибыль довольно длительное время.



### На какие показатели ваша компания вышла к сегодняшнему дню?

Мы производим порядка 6 млн пар бахил в месяц. Это больше среднего показателя на рынке. Делаем их из полиэтилена низкого давления толщиной от 20 до 80 микрон. В номенклатуре семь наименований.

Производим также простыни из нетканого материала, фартуки, пелерин

ны, пеньюары для индустрии красоты. Но там другие, гораздо меньшие объемы. Этот сегмент рынка серьезно пострадал из-за пандемии коронавируса. Правда, сейчас началось восстановление, но, по моим ощущениям, оно не будет быстрым.

### У вас собственное производство?

Да, причем полного цикла. Мы сами выдаем пленку, сами выпускаем изделия, упаковываем их, организуем доставку заказчику. Гранулы для изготовления пленки приобретаем у местного поставщика — ООО «Площадка». Транспортные расходы у нас минимальные. В результате значительно снижается себестоимость производства. Поэтому мы можем предложить потребителям цены, которые оказываются вне конкуренции. Они тем ниже, чем больше объем закупки.

### Вы сотрудничаете с оптовыми покупателями?

У нас есть и опт, и розница. Минимальная партия — транспортная упаковка, в которую помещается от 1000 единиц продукции.

### С какими регионами работаете?

Практически со всеми от Владивостока до Москвы. Нет, наверное, только Калининграда. Также отправляем продукцию в Казахстан. Планировали организовать поставки в Германию и другие страны Европы, но помешал коронавирус.

### Действуете через дилеров?

Дилер есть только в Казахстане. В России сеть в стадии создания. Здесь немало нюансов. Ситуация по ценам крайне нестабильная. Регулярно заходят на рынок новые участники и демпингуют. А дилерам важна стабильность.

### Какими преимуществами привлекаете клиентов?

В первую очередь ценой. Она стала главным козырем. Даже в сегменте мелкой розницы к ценам относятся довольно



### Директор — Константин Щетков.

Родился в Новосибирске в 1975 г. Окончил Новосибирскую государственную академию водного транспорта по специальности «инженер-судоводитель» и Сибирский институт международных отношений. Основатель и учредитель компании. Хобби: плавание, хоккей, ходьба, чтение книг. Кредо: «Нет предела совершенству».

трепетно. Год назад разница в 5–10 коп. никакой роли не играла. Сейчас же организации подзатынули пояса, некоторые вообще перешли в режим жесткой экономии. Раньше покупали плотные дорогие бахилы, сегодня — тонкие дешевые.

К преимуществам отнесу также логистику и сервис. В Новосибирске сходятся пути с Востока и Запада.

Ну и конечно, важно качество продукции. У нас оно безупречное. На производстве работают высококвалифицированные специалисты. Медицинская продукция имеет регистрационное удостоверение Росздравнадзора.

### Что в планах?

Ситуация на рынке далека от идеальной. Тем не менее мы намерены двигаться вперед, стараться не снижать динамику развития, искать новые рынки сбыта. В бизнесе нельзя останавливаться. Если остановился, значит, попал в аутсайдеры. Такой вариант не для нас.

## РУБРИКА: ЧЕЛОВЕК ДЕЛА

### ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп ООО .... 2

Адрес: Московская обл., г. Реутов,  
Железнодорожная ул., д. 5  
Тел.: (495) 528-86-82  
E-mail: info@bint.ru  
www.bint.ru

## РУБРИКА: ЛИДЕР РЫНКА

### Группа компаний «ТРИММ» ... 6

Адрес: г. Москва, Лобачика ул., д. 15  
E-mail: (495) 663-83-36  
E-mail: info@trimm.ru  
www.trimm.ru

### КЕДР ООО ..... 9

Адрес: Нижегородская обл.,  
г. Нижний Новгород, Московское ш.,  
д. 302М  
Тел.: (831) 274-90-90, (831) 274-94-84,  
(831) 274-90-07  
E-mail: kedr2749090@yandex.ru  
www.kedr-nnov.ru

## РУБРИКА: ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

### Термоконт-МК ООО ..... 12

Адрес: Московская обл.,  
Ленинский р-н, г. Видное,  
Проектируемый пр-д №251  
(Северная промзона), влд. 1  
Тел.: (495) 120-00-50, (916) 400-34-34  
E-mail: termo@termokont.ru  
www.termokont.ru

## РУБРИКА: ПРОРЫВ

### Автономные системы ООО ..... 16

Адрес: г. Санкт-Петербург,  
Бухарестская ул., д. 96, Лит. А  
Тел.: (812) 716-60-38  
E-mail: post@auto-sys.su  
www.auto-sys.su

### ПК «Медицинская техника» АО ..... 19

Адрес: г. Тула, Курковая ул., д. 11,  
кв. 49  
Тел.: (4872) 30-29-91,  
(800) 350-70-84  
E-mail: info@medtechnika.org  
www.perun-org.ru

## РУБРИКА: НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР

### White Product/ Уайт Продакт ООО ..... 22

Адрес: г. Москва,  
1-й Нагатинский пр-д, д. 2, стр. 7  
Тел.: (495) 108-52-41  
E-mail: info@white-product.com,  
sales@white-product.com  
www.white-product.com

### Ай-ФОРС ООО ..... 26

Адрес: г. Москва, Графский пер.,  
д. 14, корп. 2  
Тел.: (495) 747-70-40  
E-mail: i@fors.ru  
www.i.fors.ru

### Ассоциация Медицины и Аналитики ООО ..... 28

Адрес: г. Санкт-Петербург,  
17 линия В. О., д. 4-6  
Тел.: (800) 222-28-40, (812) 321-75-01,  
(812) 380-76-99  
E-mail: ama@sp.ru,  
m\_dmitrienko@amamed.ru  
www.amamed.ru

### БИОДЕЗ ООО ..... 30

Адрес: Московская обл.,  
г. Лыткарино, Колхозная ул., д. 94Б  
Тел.: (495) 552-13-88, (495) 552-13-77  
Тел./факс: (495) 552-14-00  
E-mail: logistics@biodez.ru  
www.biodez.ru

### ГК РУС-ЛОГ ООО ..... 32

Адрес: г. Москва,  
Гостиничная ул., д. 9  
Тел.: (495) 150-27-57  
E-mail: info@rus-log.ru  
www.rus-log.ru

### ДИАКОН АО ..... 34

Адрес: Московская обл.,  
г. Пушкино, Грузовая ул., д. 1А  
Тел.: (495) 980-63-39  
E-mail: sale@diakonlab.ru  
www.diakonlab.ru

### МіТа/ИП Рыбина Л. М. .... 40

Адрес: г. Тамбов,  
Октябрьская ул., д. 75  
Тел.: (953) 123-44-90  
E-mail: mita-lb@mail.ru  
www.mita-lb.com

### Кволити Плюс ООО ..... 36

Адрес: г. Санкт-Петербург, Большая  
Разночинная ул., д. 14, Лит. А  
Тел.: (800) 333-19-23  
E-mail: info@kvolitiplus.ru  
www.kvolitiplus.ru

## КОРВАС ООО .....25

Адрес: г. Екатеринбург,  
Восточная ул., д. 7Г  
Тел.: (343) 328-27-32  
E-mail: info@korvas.org  
www.stop-virus.korvas.org

## Корвэй-технолоджи ООО ..... 1

Адрес: г. Санкт-Петербург,  
Петровская наб., д. 4  
Тел./факс: (812) 703-43-50  
E-mail: info@corewaytech.ru  
www.corewaytech.ru

## ЛЕО-МЕДИКАЛ

## ПРОДАКШИН ООО ..... 37

Адрес: г. Казань,  
Н. Ершова ул., д. 1А  
Тел.: (843) 258-99-09  
E-mail: sales@leomedical.ru  
www.leomedical.ru

## MEDsafe/

## ИП Михайлов А. В. ....38

Адрес: Саратовская обл., г. Вольск,  
Петровская ул., д. 2Г  
Тел.: (927) 141-74-30  
E-mail: medsafe@bk.ru  
www.medsafe.info

## НОВАХИМ ООО .....42

Адрес: г. Екатеринбург, Евгения  
Савкова ул., д. 45  
Тел.: (343) 361-04-34, (343) 288-01-03  
E-mail: novahim@mail.ru  
www.novahim96.ru

## Purge Technology/

## ИП Сорокин М. В.....46

Адрес: Московская обл,  
г.о. Домодедово, д. Павловское,  
Вокзальная ул., д. 19  
Тел.: (985) 428-99-55, (925) 086-25-92  
E-mail: retail5@purgetech.ru  
www.purgetech.ru  
www.rec1.ru

## PQRST.ru/

## ИП Иванова С. Н. ....43

Адрес: г. Санкт-Петербург,  
Еремеева ул., д. 3, корп. 2, кв. 102  
Тел.: (952) 243-17-77,  
(965) 751-94-37  
E-mail: info@pqrst.ru  
www.pqrst.ru

## РостИнвест ООО .....44

Адрес: Новосибирская обл.,  
г. Новосибирск, Чехова ул., д. 421  
Тел.: (800) 201-79-10,  
(913) 707-08-67  
E-mail: rostinvest\_sibir@mail.ru  
www.metapharm.ru

## ЭХО Мед ООО .....47

Адрес: г. Новосибирск,  
Кавалерийская ул., д. 2  
Тел.: (913) 922-95-37  
E-mail: schetkow@yandex.ru  
www.echo-med.net

### 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 26  
Дата выхода 11.01.2021 г.  
Подписано в печать 30.12.2020 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

# SimbirSoft

## Комплексные IT-проекты для здравоохранения

**SimbirSoft** – глобальная IT-компания с опытом в разработке и тестировании программных продуктов с 2001 года. Наша команда – это 900+ специалистов, центры разработки находятся в нескольких городах России, с филиалом в США.

Мы разработали более 100 IT-проектов для здравоохранения, в том числе решения для телемедицины, клинических исследований, фармацевтики, протезирования, системы документооборота, управления клиниками и прогнозирования рисков в страховании.

## Наши решения

### Для клиник и докторов

- Электронные расписания
- Электронные карты пациента
- Дистанционный прием пациента
- Дистанционный консилиум
- Порталы для сетей клиник
- Автоматизация работы регистратуры

### Для пациентов

- Мобильные приложения для вызова экстренной помощи
- Мобильные приложения для телемедицины
- Сервисы записи на прием
- Карточки результатов анализов

### Для управления

- Системы электронного документооборота
- CRM системы
- Архив документов
- Интеграция с медицинским оборудованием
- Интеграция со сторонними ресурсами
- Аналитика больших данных

## Создаем IT-решения для роста вашего бизнеса

 8-800-200-9924

 [simbirsoft.com](http://simbirsoft.com)

