

# БИЗНЕС СТОЛИЦЫ

МЕДИЦИНА

2021

**ЧЕЛОВЕК  
ДЕЛА**

**ИГОРЬ ХАСИН**

ДИРЕКТОР ПРОГРАММ

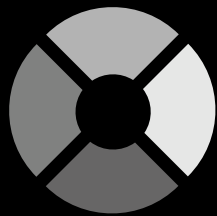
СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АО «ТОНУС»



## Российский производитель медицинского оборудования "СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖАНИЯ СТЕРИЛЬНОСТИ" (ООО "СПДС")

- рециркуляторы УФ-бактерицидные "СПДС" для обеззараживания воздуха в присутствии людей
- камеры бактерицидные "СПДС" для хранения стерильного медицинского инструмента
- шкафы для хранения стерильных эндоскопов "СПДС" с продувкой и сушкой каналов





# medber*i*

*Медицинские аппараты и оборудование*

- *Поставка*
- *Монтаж*
- *Обучение*
- *Ремонт*
- *Обслуживание*



*Аппараты  
УЗИ*



*Рентген-  
аппараты*



*Расходные  
материалы*



*Online-  
обучение*



*Выкуп и  
продажа  
б/у техники*



*+7(495) 768-00-33  
medber*i*.ru*



## 4 АО «ТОНУС»

### Игорь Хасин, директор программ стратегического развития

«Все наши изделия — результат сотрудничества с Государственным центром перевязочных, шовных и полимерных материалов, используемых в Институте хирургии им. А. В. Вишневского, которым в то время руководили академик Арнольд Арамович Адамян и профессор, доктор технических наук Светлана Васильевна Добыш. Мы очень гордимся тем, что наши имена стоят в патентах на изобретения рядом с именами этих ученых. Именно ученые-медики поставили перед нашими технологами задачу разработать изделия, которые не только могут давать определенный медицинский эффект, но и способствовать его долгому сохранению».



## 8 ООО «СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖАНИЯ СТЕРИЛЬНОСТИ»

### Борис Лузинов, заместитель директора по развитию

«Я полагаю, что любой рециркулятор должен иметь регистрационное удостоверение Росздравнадзора. Этот прибор предназначен для уничтожения болезнетворных микроорганизмов и, соответственно, является медицинским изделием, даже если эксплуатируется не в медицинском учреждении. Рециркулятор и любой другой прибор, в котором используется бактерицидное УФ-излучение, обязан пройти медико-биологические и клинические испытания, чтобы иметь гарантии безопасности для здоровья человека».



## 12 АО «КАМПО»

### Александр Кулик, первый заместитель генерального директора

«Я работаю на предприятии 26 лет и не помню ни одного случая отказа нашей техники, приведшего к фатальным последствиям. И это при том, что мы выпустили огромное количество изделий, работающих в разных сферах деятельности — от машин скорой помощи до орбитальных космических станций».



## 16 ООО «МОСФАРМСТРОЙ»

### Сергей Никонов, учредитель и генеральный директор

«Получение экспертного заключения ФБУЗ, санитарно-эпидемиологического заключения Роспотребнадзора и предлицензионная проверка — непростые процедуры, пройти через которые, не имея соответствующих компетенций, довольно сложно».



## 19 ООО «СМАРТ КОМПРЕСС»

### Марина Витоженец, учредитель компании

«Сама по себе идея хорошая: единая регистрация позволяет по одному документу продавать товар во всех странах ЕАЭС. Однако ее реализация оставляет желать лучшего. Если государственные структуры не предпримут действий по «донастройке» процесса перехода, есть все основания предполагать, что результатом будет катастрофическое падение производства продукции медицинского назначения в России».



## 22 ООО ЭКСПЕРТНЫЙ ЦЕНТР «МЕДСТАНДАРТ»

### Марина Петрянина, основатель и руководитель компании

«Если говорить конкретно о практической помощи, то она заключается в том, что мы подберем в аренду помещение, соответствующее санитарным требованиям, поможем получить санитарно-эпидемиологическое заключение и лицензию, сделаем и согласуем проект, если заказчик задумал строить здание клиники с нуля. Помимо того составим бизнес-план, разработаем маркетинговую стратегию предприятия, определим оптимальную форму собственности и вид налогообложения. В конечном итоге мы помогаем создать бизнес, который легко развивать и масштабировать».





## 26 ООО «АПОЛИС»

### Алексей Гулевич, генеральный директор

«Мы сопровождаем наши проекты до финальной стадии. В клиниках, которые мы открываем, управление в течение полугода осуществляется нашими первичными управляющими. Когда спроектированная модель реализуется, на последнем этапе управляющий предоставляет нам полную информацию по ней. В дальнейшем, после того как владельцы новой клиники все управление берут в свои руки, модель может отличаться от задуманной — со временем они организуют что-то по-своему, но также меняются и условия предоставления услуг, запросы клиентов. Тем не менее мы обладаем достаточно полной и точной информацией о работе медицинского учреждения, введенного нами в эксплуатацию, в период от года до трех лет. И такую информацию, естественно, предоставляем заказчику, корректируя набор услуг, формат его работы. И исходя из этого, например, просчитывается первичная затратная часть на основные средства».



## 30 ООО «МНПК БИОМИР XXI»

### Алексей Осташев, генеральный директор

«Все отличительные функциональные характеристики нашей новой системы имеют большие преимущества как для успешной реабилитации пациентов, для которых предназначается данное оборудование, так и для медицинских работников, осуществляющих его эксплуатацию».



## 33 ООО «НПО ЭМ-ЦЕНТР»

### Петр Шаблин, генеральный директор, доктор медицинских наук

Коронавирус успешно двигается по планете потому, что в организме человека нарушены механизмы саморегуляции симбиоза как такового. Одна из основных причин — бесконтрольное применение антибиотиков. Они разрушают симбиозы и делают организм человека беззащитным перед вездесущими вирусами. Эту ситуацию сегодня нужно исправлять через восстановление бактериального симбиоза в организме и человека, и животных, и растений, и почвы. Симбиотикотерапии, то есть восстановлению и усилению всех регенеративных природных симбиозов, альтернативы нет. На решение этой задачи нацелена вся работа «ЭМ Центра».



## 36 ООО «БИОКАРД ЛОГИСТИКС»

### Юлия Пяткина, коммерческий директор

«На сегодняшний день компания располагает всеми необходимыми ресурсами для выполнения полного спектра логистических услуг: грузоперевозок, таможенного оформления, складских услуг, ответственного хранения. «Биокард» является членом международной ассоциации IATA и прямым грузовым агентом «Аэрофлота», поэтому напрямую взаимодействует с партнерами-экспедиторами и транспортными компаниями по всему миру. Нередко стоимость партий перевозимых препаратов составляет десятки и даже сотни миллионов рублей. Заказчики доверяют нам столь ценные грузы, потому что знают: «Биокард Логистикс» доставит их в целостности и сохранности с соблюдением всех необходимых требований».



## 40 ООО «САНКОР»

### Наталья Усова, основатель и президент

«Сегодня мы оснащаем и вводим в эксплуатацию объекты самого разного назначения, включая комплексы чистых помещений с нормируемым уровнем концентрации микроорганизмов, обеспечиваем единую систему диспетчеризации, сигнализации, лечебного газоснабжения».



## 44 ЗАО ФИРМА «МОСКВА-АМРОС»

### Герман Капланович, генеральный директор

«За последние пять лет наши продажи показали существенный рост, несмотря на стагнацию рынка медицинских изделий в объемном выражении. При этом наши оптовые цены на предлагаемые изделия за эти годы изменились незначительно, невзирая на инфляцию. Мы смогли удержать их рост, уделяя много внимания эффективности работы, в том числе оптимизации логистики, и осуществляя жесткий контроль за расходами. Хотим, чтобы потребители имели возможность купить качественные медицинские изделия по доступным ценам. Также мы нацелены на удобство работы для наших оптовых клиентов и сервис для конечных потребителей, предлагаем гарантию до пяти лет на нашу продукцию и бесплатное сервисное обслуживание в течение всего срока эксплуатации изделия».

ТОНУС



## ИГОРЬ ХАСИН: «НАША ПРОДУКЦИЯ ДО СИХ ПОР НЕ ИМЕЕТ РАВНЫХ ПО СООТНОШЕНИЮ ЦЕНЫ И КАЧЕСТВА»

В настоящее время на российском рынке работает не так много предприятий, которые были основаны еще в советское время и сумели занять достойное место в рыночных условиях, сохранив и приумножив лучшие наработки и традиции. К числу таких компаний относится АО «Тонус» — один из лидеров отечественной отрасли производства компрессионных эластичных медицинских изделий.

В 2021 г. предприятию исполняется 52 года. Фактически с 1969 г. и по сей день его производственные мощности в г. Унеча Брянской области ни разу не останавливались. Современный этап развития компании начался в 1995 г., когда она перестала именоваться «Унечская галантерея», переоборудовала производственные мощности и приступила к выпуску новой ассортиментной линейки.

Сегодня компания производит пользующиеся высоким спросом в России и за рубежом изделия под брендами «УНГА» и «ЭЛАСМА». А в основу ее деятельности положен неизменный на протяжении всей истории принцип заботы о комфорте конечных потребителей. «У нас в компании действует правило «проверь изделие на себе», согласно которому технологи и те, кто отвечает за продвижение продукта на рынке, тестируют всю продукцию», — рассказал директор программ стратегического развития компании «Тонус» Игорь Хасин. По его словам, подход предприятия к производству и разработанные в середине 90-х технологии сильно опередили время. Поэтому на протяжении многих лет компания остается одним из драйверов развития отрасли компрессионных эластичных медицинских изделий. Игорь Хасин подробно рассказал об особенностях продукции компании «Тонус», ее разработках и планах на будущее.



**Директор программ стратегического развития компании — Игорь Хасин.**

Родился 9 апреля 1968 г. в Донецкой области. Окончил Институт молодежи (в настоящее время МосГУ) по специальности «преподаватель истории и методист воспитательной работы». В 2003 г. получил квалификацию менеджера в сфере рекламы в Высшей школе рекламы Московской гуманитарно-социальной академии. В 2007 г. окончил Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского по специальности «экономист-менеджер». В АО «Тонус» работает с 1995 г., в разное время занимал должности генерального директора, коммерческого директора и директора по маркетингу. В настоящее время — директор программ стратегического развития и руководитель представительства компании «Тонус» в ЕС.

### **Игорь, расскажите, благодаря чему на протяжении многих лет ваша компания сохраняет непревзойденное качество изделий?**

Все наши изделия — результат сотрудничества с Государственным центром перевязочных, шовных и полимерных материалов, используемых в Институте хирургии им. А.В. Вишневского, которым в то время руководили академик Арнольд Арамович Адамян и профессор, доктор технических наук Светлана Васильевна Добыш. Мы очень гордимся тем, что наши имена стоят в патентах на изобретения рядом с именами этих ученых.

Именно ученые-медики поставили перед нашими технологиями задачу разработать изделия, которые не только могут давать определенный медицинский эффект, но и способствовать его долгому сохранению. Более того, ученые определили, что особенно важно обеспечить комфорт и легкость применения изделий. По сути, академик Адамян требовал от нас следовать его памятной и, как показало время, правильной идее о том, что пациенту тяжело после операции или в процессе лечения и мы должны его состояние улучшать, создавая максимально возможный комфорт.

Со своей стороны мы обеспечивали техническую часть разработки технологии производства компрессионных

эластичных медицинских изделий на основе пожеланий ученых.

### **Как удалось этого добиться?**

Мы решили эту задачу путем скрупулезного подбора материалов. Компания «Тонус» создала собственные уникальные многослойные эластичные полотна, в изделиях из которых с кожным покровом пациента соприкасается слой из стопроцентного хлопка. При этом основой полотна является эластичное волокно Lusgra® — самое стабильное, дающее стойкий эффект компрессии и отличное облегание контуров тела человека. Думаю, не стоит объяснять, что представляет собой это волокно, которое давно используется во всех изделиях, где необходим эффект обхвата без складок и заломов: в колготках, чулках и в тканях для одежды, подчеркивающей фигуру.

Но наши полотна особым образом сочетают волокно Lusgra и хлопок и поэтому являются по-настоящему «дышащими», обеспечивающими свободный паро- и влагообмен. А это как раз самое важно условие для комфортного долгосрочного использования изделий.

И уже на основе эластичных полотен, технологии изготовления которых запатентованы, мы создали ассортиментный ряд изделий медицинского назначения, оказывающих компрес-

сионное воздействие на органы и ткани человека. К ним относятся бандаж абдоминальные послеоперационные, пояса эластичные противорадикулитные, бандаж для поддержания внутренних органов, повязки контурные на суставы, бинты эластичные.

**То есть компания «Тонус» изначально избрала сложный, можно сказать, подвижнический путь, не жалея сил на создание максимально комфортных изделий для пациентов?**

Совершенно верно. Причем мы никогда не копировали и сейчас не копируем образцы иностранного производства, а создаем новое — то, чего на нашем рынке еще не было. Или было, но не в лучшем качестве. Поэтому в результате нам удалось разработать действительно конкурентоспособные на мировом рынке изделия и предложить российским потребителям импортозамещающую продукцию высокого качества по привлекательным ценам. Мы, наверное, были одним из первых примеров успешного импортозамещения на нашем рынке.

Действующий в компании принцип проверки на себе дает отличные результаты и позволяет избегать технологических ошибок. Более того, в процессе тестовых примерок у наших технологов зачастую появляются новые идеи, которые затем они воплощают в готовой продукции. Ну и, конечно, наши изделия проходят все обязательные клинические и технические испытания.

**Какое оборудование вы используете?**

Наше производство уникально не только с точки зрения технологий, но и оборудования. На протяжении всей современной истории «Тонус» использует устройства, которые были разработаны в Италии специально под наши требования. К счастью, в нашей компании долгое время трудился технолог Иван Панфилович Романенко — современный Кулибин, который сумел еще и усовершенствовать итальянское трикотажное оборудование в нужном нам ключе. А впоследствии сам итальянский производитель в своих новых моделях использовал новации Романенко.

**Компания «Тонус» создала собственные уникальные многослойные эластичные полотна, в изделиях из которых с кожным покровом пациента соприкасается слой из стопроцентного хлопка.**

**Какие изделия компании «Тонус» вы хотели бы отметить в первую очередь?**

Мы производим широкую гамму медицинских эластичных компрессионных изделий и большую линейку продукции для спорта. В последние годы запустили в производство корректоры осанки в ассортименте из четырех наименований, спортивные компрессионные пояса и повязки на суставы. Также в период пандемии мы выпустили востребованные теперь у населения маски медицинские из комбинированных материалов «ЭЛАСМА». Это новое и уникальное по своим защитным свойствам изделие — достаточно сказать, что материал маски обладает свойством снижать коронавирусную нагрузку на 99%, что подтверждают результаты исследования ведущих французских лабораторий. При этом эффективность микробиологической фильтрации маски — 98%, то есть на уровне респирато-



ров. Это результат, подтвержденный в лаборатории Biochem в Болонье в Италии. Маски уникальны еще и тем, что крепятся не за уши, а надежно фиксируются вокруг головы.

Отдельно хочется сказать несколько слов о наших корректорах осанки. Правильная осанка — это не только и не столько красота, сколько сохранение здоровья человека. Современный образ жизни таков, что мы вынуждены сидеть подолгу перед монитором или смотреть в экран смартфона. Последствия очевидны — это сколиоз, остеохондроз и боли в спине. А скрытые отдаленные последствия изменения осанки проявляются в излишнем давлении на внутренние органы — сердце, легкие, желудочно-кишечный тракт и другие. Поэтому линейка корректоров осанки «ЭЛАСМА» состоит как из профилактических изделий, так и из лечебных. Мы уже поставляем корректоры на западные рынки, где на них большой спрос. В России же





спрос только складывается, поскольку проблеме формирования правильной осанки особое внимание стало уделяться относительно недавно.

**Вы упомянули, что успешно работаете за рубежом. Расскажите об экспортном направлении деятельности подробнее.**

Сегодня наша продукция представлена на рынках Евросоюза и США и входит в категории самых востребованных товаров. Например, во Франции наши полотна охотно закупают медицинские организации, специализирующиеся на оказании помощи пожилым пациентам. Больше всего они ценят комфортность наших материалов.

**Какова стратегия вашего продвижения на зарубежных рынках?**

Раньше мы создавали локализацию производства нашего конечного продукта в Европе. Однако теперь понимаем, что европейский потребитель вполне лояльно относится к товарам из России, и поэтому сейчас активно меняем стратегию присутствия на западных рынках. То есть в настоящее время мы напрямую поставляем готовую продукцию с участием нашего европейского представительства и основного партнера, который осуществляет весь спектр импортных операций в ЕС — от внесения медицинских изделий в европейскую базу Eudamed до доставки продукции в торговые сети. Кроме готовой продукции мы продолжаем поставки и наших эластичных полотен сторонним производителям в Европе, Украине и странах Таможенного союза.

**Какие направления деятельности вы развиваете активнее всего в настоящее время?**

Отечественный фармацевтический рынок стремительно меняется. Это трудно не заметить, но далеко не все его участники знают, что с этим делать. У нас есть богатый опыт работы на западных рынках, где аналогичные изменения уже произошли, поэтому нам легче. Я говорю о развитии интернет-торговли. Уже сегодня, по разным данным, она дает от 10 до 15%

годового товарооборота. Думаю, к концу года эта цифра приблизится к 20%. Этот фактор полностью меняет ландшафт — рынок перестает быть рынком посредников, дистрибьюторов и сетей. Фактически теперь производитель и потребитель могут взаимодействовать напрямую — в реальном времени и вне рамок территорий и юрисдикций. Поэтому мы активно осваиваем свою долю рынка на маркетплейсах, у нас сформирована команда из тех сотрудников, кто работал на Amazon и eBay. И мы уже видим впечатляющие результаты такой работы.

Также «Тонус» сегодня активно занимается вопросами дизайна изделий и создания оптимальной упаковки для них. Необходимость этого тоже диктует онлайн-формат в торговле. По сути, мы уже в какой-то степени пытаемся создавать моду и стиль в нашей сфере. Отмечу, что среди потребителей изделий компании «Тонус» женщины составляют 62%. Для них внешний вид продукции очень важен, и мы пытаемся соответствовать этому запросу. Имеет значение и такой психологический фактор, что медицинское изделие, будь то послеоперационный бандаж или корректор осанки, не должно сильно отличаться от одежды и ассоциироваться с болезнью. Как правило, люди стремятся скрыть от посторонних глаз свои проблемы со здоровьем. Мы это хорошо понимаем и учитываем при разработке изделий.

**Участвуете ли вы в системе госзакупок?**

Да, мы активно участвуем в госзакупках в России. Конечно, это странным образом устроенная система отношений, где явно требуются серьезные перемены. Но и сейчас с коммерческой точки зрения это очень интересное направление. В настоящее время мы активно пытаемся выстроить систему взаимодействия с Росздравнадзором и Минфином с целью изменения самого алгоритма формирования заказов под госзакупки — начиная с наименований продукции и заканчивая определением критериев отбора.

**А как вы вообще оцениваете систему госрегулирования в вашей сфере?**

В целом она выстроена очень грамотно и надежно. Даже если система и дает какие-то сбои, то это единичные случаи. Достаточно посмотреть на рыночный ассортимент медицинских изделий в России, чтобы понять, что откровенно некачественной продукции в нем сейчас нет. Чего нельзя сказать, к примеру, о рынке США, где вполне можно столкнуться с покупкой послеоперационного бандажа, сделанного из материала, больше похожего на бумагу, чем на эластичное полотно, и непригодного даже для одноразового использования. У нас такое вряд ли возможно.







Но есть другая проблема — неотработанные механизмы взаимодействия госорганов при исполнении решений. Приведу простой пример: в позапрошлом году наш рынок пережил глобальное потрясение в виде смены государственного стандарта на эластичные медицинские компрессионные изделия. Самое печальное, что существовавший ранее вполне нормальный межгосударственный ГОСТ Таможенного союза был изменен по инициативе заинтересованных коммерческих структур. При этом новый национальный ГОСТ содержал столь заниженные требования к техническим параметрам изделий, что удивил всех участников рынка. Но никаких экспертных заключений, никаких исследований — ровным счетом ничего не было сделано. Пришлось срочно требовать от разработчиков этого псевдо-ГОСТА создания рабочей группы и разрабатывать новую редакцию, максимально приближенную к реальности. Конечно, мы пригласили в рабочую группу ученых, врачей-практиков и технологов производств.

С середины прошлого года новый ГОСТ Р 58236–2020 «Изделия эластичные медицинские компрессионные. Общие технические требования. Методы испытаний» действует. И это, наверно, один из самых серьезно проработанных стандартов в стране. Мы очень довольны работой, проделанной нами в рамках создания нового ГОСТа. По сути, сегодня это не просто технический документ, но и стандарт применения компрессионных изделий в лечебных целях, привязанный к классификатору заболеваний. Фактически — готовое руководство к действию и для технологов, и для врачей.

### **Мы первыми в России в своей отрасли внедрили систему контроля качества ISO 9001. Затем — систему контроля качества для медицинских изделий.**

#### **ГОСТ обязателен для соблюдения в вашей сфере?**

Это еще один проблемный вопрос, в который надо внести ясность. Известно, что ГОСТы теперь носят рекомендательный характер. Исключением являются стандарты на продукцию, качество которой регулируется государством, в том числе как раз и на медицинские изделия. То есть мнения Минздрава и других надзорных органов разделились. В настоящее время ГОСТ содержит определение всех товаров, входящих в категорию медицинских эластичных компрессионных изделий. Но эти определения противоречат номенклатурному классификатору медицинских изделий и каталогу продукции для закупок для государственных нужд. Поэтому мы и говорим, что вопрос требует прояснения.

Со своей стороны компания «Тонус» всегда соблюдала требования государственных стандартов. Более того, мы первыми

в России в своей отрасли внедрили систему контроля качества ISO 9001. Затем — систему контроля качества для медицинских изделий. И стоит отметить, что никакого особого труда нам это не составило, поскольку у нас эта система существовала изначально. Единственная сложность состояла в том, что надо было привести все помещения и оборудование в должный вид. Для этого потребовались большие капиталовложения в короткий срок. А по большому счету ничего менять и переделывать нам не пришлось.

#### **Вы участвуете в исследованиях рынка с целью рейтингования?**

Если посмотреть на рейтинги, то сейчас время лидеров рынка, в том смысле, что практически все его участники во всех категориях делят между собой первое место. Мы активно используем в своей деятельности информацию различных аналитических агентств для того, чтобы выстраивать свою рыночную стратегию. И мы точно знаем, что являемся лидером. И вдруг объявляются какие-то номинации в рейтинге производителей в нашей категории товаров, и нас там нет. Спрашиваем, что же случилось? В ответ нам сообщают, что в одном квартале методика подсчета была изменена, из-за чего возникла ошибка в расстановке номинаций. То есть простая математика с ее абсолютными цифрами в случае с рейтингами уже не работает. И таким путем создаются национальные рейтинги, раздаются премии и номинации. Это просто маркетинговый инструмент и не более того. Поэтому сейчас мы с улыбкой смотрим на все публикуемые данные. Мы в такие игры не играем. Лидер тот, за кого люди голосуют рублем. А число потребителей наших изделий ежегодно составляет более полутора миллиона человек.

#### **Создается впечатление, что ваша компания, помимо коммерческих целей, выполняет и важную социальную миссию. Так ли это?**

Еще со времен, когда я преподавал предмет «брендинг» в Высшей школе рекламы и маркетинга, я очень не люблю разговоры о миссиях компаний. Дело в том, что в них есть элемент притворства. Никакой миссии, кроме как получение дохода, у коммерческих структур не существует. Другой вопрос, на что тратит свои доходы предприятие — только на личные нужды собственников или и на развитие производства, новых технологий, разработку и совершенствование своей продукции. У «Тонуса» существует золотое правило: не менее 50% прибыли остается на развитие. Мы также считаем необходимым всегда качественно выполнять свою работу — чтобы и потребитель был доволен, и собственники чувствовали, что они владеют чем-то значимым, и чтобы предприятие развивалось и росло. Именно благодаря таким сбалансированным ориентирам, как я считаю, наша продукция до сих пор не имеет равных по соотношению цены и качества на российском рынке.

# СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖАНИЯ СТЕРИЛЬНОСТИ



## БОРИС ЛУЗИНОВ: «РЕЦИРКУЛЯТОРЫ УФ-БАКТЕРИЦИДНЫЕ ДОЛЖНЫ ПРОХОДИТЬ ОБЯЗАТЕЛЬНУЮ РЕГИСТРАЦИЮ В РОСЗДРАВНАДЗОРЕ»

Пандемия коронавируса сделала чрезвычайно востребованными устройства, способные уничтожить вирусы и бактерии в замкнутых пространствах. К их числу относятся УФ-бактерицидные рециркуляторы, воздействующие на возбудителей инфекций губительным для них ультрафиолетом. Однако источники УФ-излучения могут быть опасны для человека. Бесконтрольное применение ультрафиолетового излучения может привести к повреждению роговицы глаз, кожи, слизистых оболочек. Лампы, продуцирующие озон, увеличивают риск болезней дыхательных путей и сердечно-сосудистых заболеваний.

О вопросах, возникших в последнее время в сфере обращения обеззараживателей воздуха, рассказывает Борис Лузин, заместитель директора по развитию компании «СПДС», специализирующейся на разработке и производстве оборудования на основе технологий ультрафиолетового излучения.



### Заместитель директора по развитию — Борис Лузин.

Родился в 1973 г. в г. Владимир. Окончил в 1997 г. педиатрический факультет Ярославской медицинской академии по специальности «детская хирургия». Хобби: радиоэлектронные устройства своими руками. Кредо: «Что бы ни случилось, надо идти вперед».

### Борис, какие проблемы в сфере производства и обращения рециркуляторов на сегодняшний день вы считаете заслуживающими внимания?

На рынке появилось много приборов для обеззараживания воздуха, позиционируемых как бытовые и не имеющих регистрационных удостоверений Росздравнадзора. Их качество вызывает у нас серьезное беспокойство.

В таких изделиях нередко применяются бактерицидные лампы, не прошедшие испытания и сертификацию в РФ. И понятно почему: часто выясняется, что их стекла не имеют защитного фильтра, поэтому они продуцируют озон, в отличие от сертифицированных безозоновых ламп.

Лазерные принтеры и ксероксы в офисах стараются разместить как можно дальше от рабочих мест сотрудников, потому что эти приборы тоже продуцируют озон. Но они это делают лишь во время процесса печати или копирования, который исчисляется секундами и минутами. Рециркуляторы же работают в течение всего рабочего дня, а пользователи не могут определить, какое количество озона они выделяют.

Кроме того, при работе таких рециркуляторов зачастую ощущается резкий, неприятный запах, исходящий от разрушающегося УФ-излучением пластика. Это происходит, если цоколи ламп и корпус прибора изготовлены из нестойких к УФ-излучению пластиков. Разрушающийся пластик образует мономерную пыль, которая попадает в воздух, а потом в легкие человека, вызывая хронические заболевания и укорачивая жизнь.

Если испытательная и сертификационная документация на лампы отсутствует, то невозможно понять, каков у них бактерицидный ресурс. Этот показатель очень важен: он характеризует наличие бактерицидной эффективности источника излучения во время эксплуатации. Если он невелик, то прибор довольно быстро перестанет обеззараживать воздух, а пользователь ничего не будет знать об этом. Между тем сертифицированные УФ-лампы имеют гарантированный бактерицидный ресурс не менее 9 тыс. часов.

В продаже также можно встретить УФ-лампы с цоколем E27, которые могут быть случайно установлены в бытовой светильник. Включив такой прибор, можно получить ожог роговицы глаз, кожи и слизистых оболочек.

Также появились рециркуляторы с заявленной способностью обеззараживать 150–200 м<sup>3</sup>, но имеющие при этом лишь одну лампу мощностью 15–30 Вт. Такого прибора принципиально быть не может. К примеру, у рециркулятора производительностью 100 м<sup>3</sup> в час суммарная мощность ламп должна быть не менее 45 Вт, иначе он становится бесполезным. Кроме того, НИИ дезинфектологии Роспотребнадзора рекомендовал выпускать рециркуляторы с производительностью не более 120 м<sup>3</sup> в час. В случае необходимости обработки воздуха в больших помещениях следует использовать несколько приборов, а также учитывать при расчетах производительности количество людей, находящихся в них.

### Причиной повышенного спроса на эти приборы стала пандемия коронавируса?

Да, до пандемии рециркуляторы можно было увидеть в основном в медицинских учреждениях, реже в детских садах и школах. Они считались исключительно медицинским оборудованием. Для частного применения их приобретали в случаях, когда дома находится больной со сниженным иммунитетом, перенесший курс химиотерапии, пересадку костного мозга и другие сложные операции.

С появлением коронавирусной инфекции потребность в приборах, способных обеззараживать воздух, резко возросла. Работающие на рынке известные производители не смогли ее сразу удовлетворить. Другие участники рынка оценили ситуацию и начали организовывать новые производства рециркуляторов, но без прохождения медико-биологических и клинических испытаний. Таким образом появился новый продукт: бытовой рециркулятор. Сейчас они выпускаются в массовом порядке, имея в лучшем случае сертификат с результатом электротехнических испытаний.

### На какие параметры советуete обращать внимание, чтобы не купить опасный прибор?

В первую очередь нужно поинтересоваться, лампы каких производителей в нем установлены. На лампах должна быть маркировка с указанием производителя. Тогда можно зайти на его сайт и проверить, какими характеристиками обладает лампа и имеет ли она сертификат. Мы используем продукцию Ledvance, Osram, Lighttech, Philips.

Также нужно выяснить, есть ли в приборе счетчик, учитывающий время наработки лампы, так как после истечения ресурса лампа теряет бактерицидную эффективность.

Посмотреть, реализована ли в рециркуляторе функция контроля за работой ламп.

Корпус прибора должен быть выполнен из материалов, устойчивых к УФ-излучению, и оно не должно выходить за пределы корпуса изделия.

Некоторые производители указывают не объем, а площадь обрабатываемого прибором помещения, что является подтверждением технической безграмотности. Впрочем, не исключаю, что это делается сознательно, чтобы ввести в заблуждение потребителей. Кто-то из них, конечно же, знает, что не существует рециркуляторов, способных в одиночку обрабатывать воздух помещения объемом 180 м<sup>3</sup>. Но если написать, что он рассчитан на площадь 60 м<sup>2</sup>, то такая характеристика выглядит правдоподобно.



### Насколько велика вероятность, что эти приборы могут попасть в медицинские и детские учреждения?

Вероятность попадания в медицинские учреждения приборов, не имеющих регистрационного удостоверения и не прошедших медико-биологические и клинические испытания, нулевая.

Что касается детских учреждений, то еще до начала коронавирусной пандемии специалисты Роспотребнадзора проявили принципиальность, потребовав поставлять туда рециркуляторы, имеющие регистрационное удостоверение Росздравнадзора.

Однако с приходом пандемии ситуация изменилась. Спрос на приборы для обеззараживания воздуха стихийно возрос, в результате в детские учреждения стали попадать так назы-

ваемые бытовые рециркуляторы. Некоторые из них сделаны из подручных материалов, продаваемых в строительных супермаркетах.

Мне доводилось общаться с представителями детских учреждений, купивших такие обеззараживатели. Они жаловались, что рециркулятор пахнет горелым пластиком. Поэтому его не используют. Если приходят специалисты контролирующих органов и спрашивают, есть ли рециркулятор, его включают для демонстрации работоспособности и как можно быстрее выключают, пока не появился запах. Получается, что по бумагам обеззараживатель есть, а на самом деле дети остаются без защиты от вирусов и бактерий.

### Что, по вашему мнению, необходимо сделать, чтобы исключить подобные ситуации?

Я полагаю, что любой рециркулятор должен иметь регистрационное удостоверение Росздравнадзора. Этот прибор предназначен для уничтожения болезнетворных микроорганизмов и, соответственно, является медицинским изделием, даже если эксплуатируется не в медицинском учреждении. Рециркулятор и любой другой прибор, в котором используется бактерицидное УФ-излучение, обязан пройти медико-биологические и клинические испытания, чтобы иметь гарантии безопасности для здоровья человека.

Также пользователь должен быть полностью уверен в том, что приобретает не только безопасное, но и эффективное изделие. Эффективность здесь стоит отдельной строкой. Она важна потому, что рециркулятор может быть безопасным, но не способным обеспечить необходимую защиту от инфекций.

В сложившейся ситуации повышенного спроса на обеззараживатели воздуха хотелось бы обратить внимание контролирующих органов на рынок так называемых бытовых рециркуляторов.

### Ваша компания уже 16 лет производит приборы, использующие УФ-излучение. Какие именно изделия вы выпускаете?

Мы производим три вида изделий под маркой «СПДС», в которых применяется ультрафиолетовое излучение. Это рециркуляторы УФ-бактерицидные для обеззараживания воздуха помещений в присутствии людей, камеры бактерицидные для хранения простерилизованных медицинских инструментов, шкафы для хранения стерильных эндоскопов и стерильных изделий медицинского назначения.

Всего насчитывается 11 моделей рециркуляторов «СПДС». Они имеют металлический корпус с цветным полимерно-порошковым покрытием, внутри которого находятся лампы, излучающие ультрафиолет. Световые ловушки предотвращают выход УФ-излучения за пределы корпуса. Воздух забирается из помещения вентиляторами, проходит через камеру корпуса с лампами, дезинфицируется и вновь возвращается в помещение.

Предлагаем настенные и передвижные модели с производительностью от 50 до 120 м<sup>3</sup> в час. В приборах реализован контроль работоспособности и времени наработки ламп, функция оповещения о несанкционированном отключении от сети. Мы гарантируем, что наши рециркуляторы в течение всего срока эксплуатации будут обеспечивать стерильность воздуха до 99,9%.

В бактерицидных камерах «СПДС» УФ-излучение направлено непосредственно на хранящиеся в них инструменты, облучая не только поверхность инструментов, но и окружающий их воздух. В нашем каталоге присутствуют камеры объемом от 22 до 125 л в настольном, настенном и передвижном испол-



нении, в том числе с корпусом из нержавеющей стали. Инструменты в них можно хранить до 7 суток.

В шкафах для хранения эндоскопов «СПДС-2-Ш», «СПДС-5-Ш», «СПДС-10-Ш» воздух подвергается облучению в закрытом техническом отсеке и только потом вентилятором подается в отсек, где хранятся эндоскопы. Такое разделение необходимо для того, чтобы исключить прямое воздействие ультрафиолета на детали эндоскопов. Шкафы для хранения эндоскопов «СПДС-2-ШСК», «СПДС-5-ШСК», «СПДС-10-ШСК» оборудованы еще и системой сушки и продувки каналов стерильным воздухом. Количество одновременно хранимых эндоскопов — от 2 до 10 штук. Максимальный срок хранения эндоскопов — до 7 суток.

Корпуса всех изделий изготавливаются как из нержавеющей стали, обработанной с применением новейших технологий, так и из металла с полимерно-порошковым покрытием, обеспечивающих безопасность и долгий срок службы продукции. Также они оснащены современными электронными системами, гарантирующими простоту эксплуатации и надежность. Вся производимая продукция имеет регистрационные удостоверения Росздравнадзора.

### Какие способы защиты от вредного воздействия ультрафиолетового излучения используете в этих устройствах?

Безопасность обеспечивают конструкция устройств, высокое качество материалов и применение сертифицированных источников УФ-излучения, не продуцирующих озон. Конструктивно изделия представляют собой закрытые камеры со световыми ловушками, что исключает выход потока ультрафиолета наружу. На всех этапах производства обеспечен строгий контроль качества выпускаемой продукции.

### Как документально подтверждается безопасность ваших изделий, в частности, рециркуляторов?

Все рециркуляторы имеют регистрационное удостоверение Росздравнадзора, декларации соответствия или информационные письма. Это означает, что они могут использоваться в присутствии людей в медицинских учреждениях в помещениях I–V категорий, включая операционные, палаты новорожденных, отделения интенсивной терапии. Само собой разумеется, что их можно использовать в детских садах, школах, закрытых спортивных сооружениях, помещениях общественного питания и торговли, а также в быту.

### Выпускаемые вами изделия востребованы?

Потребность в наших изделиях высокая, в том числе и в рециркуляторах. Продукцию отгружаем во все регионы России от Калининграда до Владивостока, а также в Казахстан, Армению, Азербайджан и другие страны СНГ.

Наше производство было основано в 2005 г., когда рециркуляторы были интересны только медицинским учреждениям. Поэтому мы изначально создавали производство высокоэф-

фективных и безопасных приборов медицинского назначения. В создании участвовали инженеры и специалисты по биомедицинским технологиям экспертного уровня. Наши партнеры уверены в высоком качестве предлагаемых нами изделий.

### Работаете через дилеров?

При столь широкой географии поставок нам было бы сложно обеспечить комфортные условия нашим партнерам без создания региональных сервисных центров, а их содержание в свою очередь привело бы к удорожанию продукции. Поэтому мы создали и развиваем в регионах дилерскую сеть. Дилеры поставляют нашу продукцию потребителям, помогая в ее установке и обслуживании.

### Какие условия предлагаете партнерам?

Условия предполагают взаимовыгодное сотрудничество. Мы предлагаем гибкие оптовые скидки на весь перечень продукции. Обеспечиваем запчастями, рекламными материалами, проводим обучающие консультации с персоналом.

Отмечу, что все наше оборудование просто в обращении и обслуживании, сконструировано по блочному принципу. Для ремонта нужно лишь снять вышедший из строя блок и заменить его на новый. Поэтому уже многие годы с нами успешно сотрудничают как торговые компании федерального значения, так и региональные организации.

### Каковы планы по развитию компании?

Будем расширять модельный ряд выпускаемых изделий и разрабатывать новые виды продукции. Сейчас активно развиваем новое направление для нашей компании — производство аппаратов для физиотерапии «Амплипульс-5ДС». Уверен, у нас все получится.





# UROGOLD100®

стационарозамещающая технология  
регенеративной медицины с мировым признанием

**UROGOLD100®** – революционное решение для лечения более 60 заболеваний в области урологии, сексуальной медицины, ортопедии, гнойной и сосудистой хирургии и косметологии.

**UROGOLD100®** это обоснованный выбор экспертов на основе Spark Wave® – усовершенствованной технологии низкоэнергетической электрогидравлической ударно-волновой терапии.

## Ещё не зарабатываете со Spark Wave®?

**UROGOLD100®** – терапия пересой линии васкулогенной эректильной дисфункции, утвержденная стандартами **EAU** и **ISSM**.

С Urogold100® вы получите:

> в 6 раз

Месячная прибыль на Urogold100® выше, чем на аппаратах – аналогах (УВТ)!



Уникальную прибыль для амбулаторного сегмента: **350 - 1800 р.** операционной прибыли за одну минуту амбулаторной терапии.



**Высокий спрос** на услуги: результативное лечение в формате монотерапии более 15 высокочастотных заболеваний и обслуживание пациентов разного профиля. Urseil в существующих цепочках лечения.



Немецкое качество: производство компании **MTS Medical**, Германия.



Надежный результат: технология **более 20 лет** успешно применяется в ведущих клиниках США, Германии, Италии, Гонконга, Франции, Швейцарии и др. стран.



**Отсутствие конкурентов** за счет уникальной технологии от компании-пионера регенеративной медицины и мирового лидера ударно-волновой терапии.

Превосходная клиническая и экономическая производительность на Urogold100® достигается благодаря тканевой биоинженерии на основе ключевых механизмов:

- стимуляции пролиферации и миграции мезенхимальных стволовых клеток;
- супрессии воспаления и апоптоза;
- усилении неоангиогенеза;

и других.



*«Каждый кабинет уролога должен обзавестись аппаратом Spark Wave терапии в следующие 2-3 года или его практика станет анахронизмом»*

Том Лу, член правления AUA (Американской Урологической Ассоциации), руководитель урологического отделения Калифорнийского университета Сан-Франциско

Наличие Регистрационного Удостоверения Росздравнадзора.



Получите бесплатный расчёт окупаемости Urogold100®

Сканируйте QR-код для бесплатного расчёта окупаемости внедрения Urogold100® в Вашей клинике



Получите специальное предложение Urogold100®

Сканируйте QR-код чтобы успеть приобрести Urogold100® по промо-цене



ООО "ЕВРОПЕЙСКОЕ МЕДИЦИНСКОЕ ПАРТНЕРСТВО"

info@evromedica.com  
8 800 500 6977

## АЛЕКСАНДР КУЛИК: «ИЗ-ЗА НЕНУЖНОГО БЮРОКРАТИЗМА ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ТЕРЯЕТ ИМПУЛЬС К РАЗВИТИЮ»

«КАМПО» — многопрофильное предприятие с 70-летней историей, известное как производитель космического, авиационного, медицинского, морского, противопожарного оборудования. Медицинские изделия занимают сравнительно небольшую долю в общем объеме выпускаемой продукции. Тем не менее это направление находится в зоне повышенного внимания руководства компании. И не только потому, что медицина — это человеческие жизни, но и потому, что развитию данного направления препятствует крайняя забюрократизированность в сфере обращения медицинских изделий. Именно так считает первый заместитель генерального директора «КАМПО» Александр Кулик.

### Какие медицинские изделия производит компания?

Нами разрабатывается и серийно выпускается техника экстренной медицины: аппараты искусственной вентиляции легких, кислородные ингаляторы, кислородно-ингаляционные станции. Они применяются для оказания неотложной помощи в полевых условиях, в условиях природных и техногенных ЧС, в зонах эпидемий, при авариях на транспорте, на этапах медицинской эвакуации, а также в стационарных медицинских учреждениях.

Это ингаляционная станция КИС-М, позволяющая оказывать помощь в полевых условиях одновременно семи пострадавшим, кислородные ингаляторы КИ-5. Это аппарат искусственной вентиляции легких ручной полевой ДП-11, который может присоединяться к фильтрующей коробке противогаса, что дает возможность работы в зараженной атмосфере.

В 2020 г. мы получили регистрационное удостоверение на новейший аппарат искусственной вентиляции легких с пневмоприводом ГС-16.

Наши изделия по конструкции и эксплуатационным характеристикам не отличаются кардинально от продукции других производителей, так как изготавливаются в соответствии с требованиями тех же руководящих документов, но конкурентные преимущества, безусловно, есть. В первую очередь это высокий уровень качества и широкие возможности комплектации поставок в зависимости от потребностей заказчика.

Я работаю на предприятии 26 лет и не помню ни одного случая отказа нашей техники, приведшего к фатальным последствиям. И это при том, что мы выпустили огромное количество изделий, работающих в разных сферах деятельности — от машин скорой помощи до орбитальных космических станций.

### Производство организовано давно?

Предприятие возникло в структуре авиапрома в середине прошлого века. На протяжении десятков лет оно является ве-



**Первый заместитель генерального директора — Александр Кулик.**

Родился в Москве в 1963 г. В компании «КАМПО» работает с 1995 г., руководит развитием предприятия и созданием новой техники. Кредо: «Делай что должно, и будь что будет».

дущим в России разработчиком и производителем. До 1993 г. «КАМПО» называлось Орехово-Зуевским специальным конструкторским бюро кислородного оборудования (ОЗКБ КО). Опыт по созданию оборудования для дыхания кислородом у нас огромный.

Надо отметить и то, что использовать кислород в медицинских целях человечество научилось давно. Ничего принципиально нового в этой сфере в последнее время не появляется. Применяемые устройства подачи кислорода для дыхания созданы на давно известных принципах, технологии изготовления отработаны до мелочей. Тем не менее требования к регистрации изделий и внесению изменений в уже разработанные продукты предъявляются такие, будто это некие невиданные приборы, а потому требуют самой тщательной проверки.

На сегодняшний день процедура регистрации медицинских изделий является более сложной, чем оформление документации на космическую технику.

### Ну понятно же почему. Медицинское оборудование должно быть абсолютно безопасным для пациента.

В том-то и дело, что регистрация медицинских изделий в иных случаях превратилась в бюрократическую процедуру, не отвечающую изначально поставленной цели — обеспечить



Станция кислородная ингаляционная КИС-М



безопасность оборудования. Объем документов, который необходимо оформить для получения регистрационного удостоверения, для внесения в него изменений или для внесения изменений в документы, содержащиеся в регистрационном досье на медицинское изделие, реальную безопасность техники никак не повышает.

Вот пример. Серийные производители аппаратов ИВЛ и ингаляторов, как правило, сами не производят маски, используемые в этих устройствах. Они их покупают. Это общепринятая практика. Мы тоже покупали маски у одной вполне достойной компании, но она сняла их с производства. Нашли другого поставщика. Его изделия практически точно такие же, тоже имеют регистрационное удостоверение. В документации надо все-навсего поменять название одних масок на другие. Но просто так этого сделать нельзя. Необходимо заново пройти процедуру оценки соответствия медицинского изделия в форме токсикологических исследований, технических и клинических испытаний. Те, кто работает в сфере обращения медицинских изделий, представляют, что это такое. Еще раз подчеркну, эти мероприятия и оформление дополнительной документации не влияют на безопасность приборов.

## Я работаю на предприятии 26 лет и не помню ни одного случая отказа нашей техники, приведшего к фатальным последствиям.

### То есть правила одинаковы для любых изделий без разделения по сложности, новизне, принципам действия?

Именно так. Когда речь идет о сложных инвазивных или принципиально новых устройствах, глубокий анализ, конечно же, необходим. Но если какие-то изменения, вносимые разработчиком, ничего принципиально нового не привносят, зачем заставлять его оформлять бумаги, которые по большому счету никому не нужны.

Вот, например, не исключено, что человек может отравиться, пообедав дома. Давайте, чтобы свести вероятность возникновения таких событий к нулю, обяжем домохозяек составлять досье менеджмента риска на каждое блюдо, даже если случаев отравления этим блюдом не зафиксировано. Если будут отказываться, начнем штрафовать, запретим им приготовление обедов. Отравлений, наверное, не будет. Домашних обедов, скорее всего, тоже.

У нас ситуация примерно такая же. Буквально на днях на техническом совете обсуждали возможности совершенствования одного изделия медицинского назначения. Прикинули, какой путь предстоит пройти при согласовании изменений, и решили отложить это дело до лучших времен. Такой настрой присутствует не только у нас. В глобальном смысле промышленность страны теряет импульс к развитию.

Аппарат искусственной вентиляции легких ГС-16



Ингалятор кислорода КИ-5



Редуктор-ингалятор кислородный ИРК-17

### Упростить и ускорить процедуру никак нельзя? Например, через организацию встреч с представителями экспертных организаций, где можно объяснить им ситуацию.

На очные встречи они не соглашаются. Общение только через переписку. Причем далеко не всегда сотрудники этих организаций оказываются погружены в тему на должном уровне. Замечания по документации иногда присылают откровенно нелепые. В отдельных случаях сотрудники экспертных организаций, осуществляющие экспертизу представленных в Росздравнадзор документов для получения регистрационного удостоверения, делают противоречивые замечания в отношении аналогичных изделий.

В ответ составляем многостраничные обоснования, показывающие, что в этих замечаниях не так. Проходит 30 дней, получаем новые замечания и вновь не всегда разумные. Опять что-то объясняем и ждем еще месяц.

Мы вынуждены содержать специалистов, чтобы вести переписку с экспертными организациями. В отделе главного конструктора сидит инженер, который с утра до ночи оформляет многочисленные документы для них. Зарплата этих сотрудников ложится на накладные расходы и увеличивает стоимость продукции.

### Что надо сделать, по вашему мнению, чтобы изменить ситуацию?

На мой взгляд, Минздрав, другие заинтересованные федеральные ведомства должны пересмотреть нормативные акты, привлечь специалистов, чтобы вместе с ними выработать здравые требования. Возможно, написать некий единый общегосударственный документ. Например, по типу ГОСТ, определяющего требования к разработке продукции и постановке ее на производство. Этот ГОСТ прекрасно работает, и ничего ужасного не происходит. Следует проанализировать, нужны ли для медицинской техники какие-то отдельные документы. Если нужны, то для всей ли номенклатуры. Одно дело, когда речь идет, условно говоря, о лазерной установке, используемой в хирургических операциях, и другое, когда говорим о костылях. Зачем для регистрации этих очень разных изделий применять одинаковые по сути процедуры?

### Вы ставили эти вопросы перед Минздравом?

Нет, потому что знаем, какова судьба таких обращений. Мы направим предложения министру или его заместителю, документ переадресуют в ту организацию, которая разрабатывала эти регламенты. Там составят ответ, что ваше обращение рассмотрено, оснований для упрощения процедуры регистрации не имеется.

А может быть и иная реакция. Помните, некоторое время назад промышленники ставили вопрос о том, что надо уменьшить количество лицензируемых видов деятельности. Обращение рассмотрели и увеличили их число.

Для того чтобы ситуация стала предметом реального обсуждения в официальных ведомствах, необходимо, чтобы она заинтересовала влиятельные политические силы. Например, «Единую Россию» или ОНФ.

### Какие еще вопросы в данной сфере можно поставить в расчете на их решение с привлечением влиятельных сил?

Важной для нас проблемой является проведение торгов по закупкам медицинских изделий, хотя это касается и других отраслей. Торги сегодня организуются так, что не только не противодействуют коррупционным проявлениям, а, наоборот, способствуют им.

Согласно действующему законодательству, каждое медицинское учреждение обладает правом формирования технического задания на закупку. Это означает, что главный врач некой больницы в силу хороших отношений с потенциальным поставщиком может указать в техническом задании параметры, выгодные этому предприятию. Например, напишет, что кислородные ингаляторы должны быть салатного цвета. Врач другой больницы в ТЗ для тех же ингаляторов потребует оранжевый цвет трубок, потому что именно такие установлены на изделиях близкого ему поставщика.

Я полагаю, что для исключения подобных ситуаций Минздрав должен разработать типовые технические задания для закупок типовой медицинской техники и спустить их в регионы.

### Но ведь условия работы клиник могут отличаться по объективным причинам. Как это учесть в типовых технических заданиях?

Да, могут быть региональные отличия. Например, в отдаленных районах не всегда есть возможность оперативной замены использованных кислородных баллонов, поэтому в комплект ингалятора должны быть введены, допустим, не один, а пять баллонов. Только поставщики должны узнавать об этом



Применение техники экстренной медицины



Противовирусная маска-респиратор многократного использования МПА-1

не из ТЗ на конкурс, а заранее. Потому что процесс оформления такого комплекта займет примерно полгода.

Другой спецификой могут быть низкие температуры в зимний период, например, в районах Крайнего Севера и приравненных к ним. Тогда мы заложим в конструкторскую документацию нормирование температуры для средней полосы России в минус 40 °С, а для Севера — минус 50 °С. Пока же получается, что заказчик с юга России может выставить условие по температуре хоть в минус 70 °С, и ФАС в случае спора встанет на его сторону.

Подобных нюансов не так уж много, я думаю, не составит большого труда учесть их в типовых технических заданиях. Для подстраховки можно разрешить заказчикам формировать нестандартные ТЗ, но обязательно указывая при этом причины. Скажем, если приобретается прибор для использования в отделении лучевой терапии, то логичным будет пункт о его защищенности от радиации. Конечно, о том, что такие требования могут возникнуть, производители опять же должны знать заранее. Тогда они смогут провести все необходимые испытания, зарегистрировать изделие и предложить его на торгах. Заказчику останется лишь выбрать компанию с лучшими условиями поставки. Такие меры стали бы действенным заслоном от коррупции.

### Вы торгуете через дилеров? В расширении дилерской сети заинтересованы?

Да, продажи организуем в основном через дилеров. В расширении сотрудничества заинтересованы. Условия — оптимальные для продуктивной работы. Отпускные цены вполне демократичны, к тому же зависят от объемов заказанной продукции. Предоставим информационную поддержку, организуем технические консультации. Если у дилера нет своей сервисной службы, возьмем на себя гарантийное сервисное обслуживание. При необходимости обеспечим обучение персонала дилера и его клиентов. Заинтересованы в первую очередь в партнерах в Сибири и на Дальнем Востоке.

### Каковы планы по развитию производства медицинских изделий с учетом вышеназванных проблем?

Несмотря на все сложности, намерены развивать это направление, совершенствовать выпускаемую технику, приближать ее к потребителю, разрабатывать новые изделия, расширять поставки. Надеемся, что искусственно созданные препятствия в конечном итоге будут устранены, и это позволит нам развиваться еще динамичнее.



ООО «МЕДМАРИН» представляет медицинское оборудование для профилактики и лечения гипотермии пациентов, производимое ООО «ЛАТТАНТЕ».

ООО «МЕДМАРИН» обладает всеми эксклюзивными правами на продвижение и реализацию данного оборудования на территории РФ, стран СНГ и зарубежных государств

### Нагреватель медицинских сред «ИРИС» (ЛАТТАНТЕ, Россия)



Нагреватель медицинских сред «ИРИС» является универсальным изделием, позволяющим в равной степени использовать его как для подогрева инфузионных растворов, крови и кровезаменителей, так и для подогрева газовых смесей, используемых для кислородотерапии (увлажнитель кислорода с подогревом). Нагреватель комплектуется гибкими силиконовыми нагревательными элементами для емкостей и гибкими нагревателями на инфузионные трубки различных диаметров.

#### Технические характеристики

Напряжение входное	220 В
Напряжение на гибких нагревательных элементах	15 В
Температура, устанавливаемая на нагревательных элементах (только для ИРИС УРТ75/42/60 СИ – подогрев инфузионных растворов и газовых смесей)	От 20 до 60 °С
Температура, устанавливаемая на нагревательных элементах (только для ИРИС РТ75/42 СИ – подогрев крови и кровезаменителей и инфузионных растворов)	От 20 до 42 °С
Температура смеси или раствора в зависимости от скорости потока	От 28 до 36 °С
Мощность	Не более 30 Вт
Вес	Не более 2 кг

### Увлажнители кислорода с системой подогрева «ИРИС» (ЛАТТАНТЕ, Россия)

Система подогрева - нагреватель медицинских сред «ИРИС» - позволяет производить нагрев увлажнителей кислорода различных производителей независимо от диаметра емкости увлажнителя.

Для этих целей производится нагреватель медицинских сред система «ИРИС» в двух основных вариантах исполнения:

**Нагреватель «ИРИС» (вар. исп. УРТ 75/42/60)** – обеспечивает 95% увлажнение и подогрев кислорода на выходе увлажнителя в диапазоне (в зависимости от скорости потока и исходной температуры кислорода) 28-34 °С.

Из-за значительного падения температуры в трубках данный вариант исполнения (как и аналогичные изделия, где осуществляется нагрев только емкости) не регламентирует температуру непосредственно у пациента.



**Нагреватель «ИРИС» (вар. исп. УРТ 75/42/60СИ)** - обеспечивает 95% увлажнение и подогрев кислорода непосредственно перед подачей больному до 34-36 °С за счет обогрева ингаляционной трубки.

Нагреватель медицинских сред «ИРИС» может поставляться без увлажнителя.

ООО «МЕДМАРИН»  
Тел. (812) 970-68-64, 635-79-99  
info@medmarin.com  
www.medmarin.com  
www.obogrev-pacientov.ru



### Устройство обогрева пациента «КРОКУС» для новорожденных (ЛАТТАНТЕ, Россия)



Устройство обогрева пациента «КРОКУС» для новорожденных предназначено для эффективного обогрева новорожденных с целью предотвращения гипотермии и связанных с ней осложнений.

Отличительной особенностью КРОКУС РТ300ДИ является возможность управления от одного блока регулятора температуры до 4-х матрасиков для новорожденных (при

условии рядом стоящих кроваток/кювезов в одном помещении с блоком регулятора). Независимая регулировка обогрева и отображения на дисплее параметров всех подключенных матрасиков.

Также предлагается к поставке вариант блока регулятора КРОКУС РТ300СИ с одним матрасиком.



Устройство оснащено двумя регулирующими датчиками, что позволяет обеспечивать быстрый выход на рабочий режим, не допуская при этом перегрева пациента.

Устройство оснащено большим 7-дюймовым сенсорным цветным дисплеем. Матрасик заполнен вязкоэластичным противолежневым неаллергенным полиуретаном и покрыт моющейся водонепроницаемой тканью.

Опционально матрасики комплектуются съемными чехлами из водонепроницаемой ткани и чехлом типа «ГНЕЗДО» из фланелевой ткани.

Опционально устройство может комплектоваться специализированным термоодеялом для перевозки новорожденных в санитарном транспорте или термоодеялом для укрытия новорожденного в условиях стационара.

Подогрев в диапазоне температур	20 – 37 °С
Подогрев в режиме «Сверхнагрев»	37 – 39 °С
Точность поддержания температуры	± 1 °С
Шаг изменения температуры	0,1 °С
Время непрерывной работы	72 часа
Размеры нагревательного матрасика для новорожденных	3 размера
Напряжение блока регулировки температуры	220 ± 23 В
Напряжение на нагревательном матрасике	15 В

### Устройство обогрева пациента «КРОКУС» для операционных, палат, скорой помощи (ЛАТТАНТЕ, Россия)



В зависимости от размера поставляемых матрасов и/или одеял устройство может использоваться для обогрева детей и взрослых пациентов, в т. ч. во время операций и родов, при транспортировке и в палатах, с целью лечения и предотвращения гипотермии и связанных с ней осложнений.

**КРОКУС РТ300ДИ (цветной экран Touch Screen 7")** может одновременно осуществлять нагрев матраса и одного или двух греющих одеял. Также предлагается к поставке вариант только с одним подключаемым матрасом или одним одеялом - **КРОКУС РТ300СИ (светодиодная индикация)**.

Независимая регулировка обогрева и отображения на дисплее параметров всех подключенных матрасов и/или одеял. Устройство оснащено двумя регулирующими датчиками температуры, что позволяет обеспечивать быстрый выход системы на рабочий режим, не допуская при этом перегрева пациента.

Матрас выполнен из вязкоэластичного противолежневого неаллергенного полиуретана, покрытого моющейся водонепроницаемой тканью. Опционально блок регулятор температуры комплектуется одеялами и матрасами разных размеров в зависимости от области применения.



Подогрев в диапазоне температур	20 – 37 °С
Подогрев в режиме «Сверхнагрев»	37 – 39 °С
Точность поддержания температуры	± 1 °С
Шаг изменения температуры	0,1 °С
Время непрерывной работы	72 часа
Размеры обогреваемых матрасов и одеял	9 размеров
Напряжение блока регулятора температуры	220 ± 23 В
Напряжение на обогреваемом матрасе или одеяле	15 В

# МОСФАРМСТРОЙ



## СЕРГЕЙ НИКОНОВ: «МЫ ПОМОГАЕМ НАШИМ КЛИЕНТАМ СОЗДАТЬ ДОХОДНЫЙ И БЕЗОПАСНЫЙ БИЗНЕС»

Компания «МосФармСтрой» оказывает услуги по подготовке и сопровождению юридических лиц в вопросах получения лицензий на фармацевтическую или медицинскую деятельность, а также по температурному картированию фармацевтических складов, валидации оборудования и процессов, влияющих на сохранность качества лекарственных средств, размещенных на этих складах, валидации автомобилей и полуприцепов-рефрижераторов, осуществляющих перевозку лекарственных препаратов.

На ее счету сотни реализованных проектов, позволивших заказчикам грамотно выстроить бизнес, строго регулируемый государством. Высокая квалификация и обширный опыт специалистов снискали предприятию репутацию профессионального исполнителя заявленных услуг, к которому новые клиенты обращаются по рекомендациям. Об особенностях данного рынка и деятельности компании рассказал ее директор Сергей Никонов.



### Учредитель и генеральный директор — Сергей Никонов.

Родился в 1977 г. в Москве. Окончил Академию коммунального хозяйства и строительства по специализации «экономика и управление в городском хозяйстве», а также Российский государственный социальный университет по специальности «юриспруденция — гражданское право». Хобби: охота, рыбалка, квадроцикл, снегоход. Состоит в поисковом движении «ЛизаАлерт». Кредо: «Если людям делаешь добро, то оно не всегда возвращается. Но если сделаешь зло, оно вернется обязательно».

### Для получения лицензии на фармацевтическую или медицинскую деятельность необходимо собрать большой пакет документов. Ваша услуга заключается в том, что вы помогаете в сборе этих документов?

Пакет действительно объемный. Однако бумаги, связанные с учреждением и регистрацией предприятия, у претендентов на получение лицензий, как правило, уже имеются. Сложнее с другими документами. Во-первых, ФБУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии» проводит экспертизу лицензируемого объекта. Далее документы подаются в Роспотребнадзор, который выдает санитарно-эпидемиологическое заключение на указанные виды деятельности. И только после этого можно обратиться с заявлением в Росздравнадзор, Минздрав или иной регуля-

тивный орган, в зависимости от вида деятельности, на который требуется получить лицензию. Регулятивный орган рассматривает поданные документы и назначает дату внеплановой (предлицензионной) проверки объекта, где будет осуществляться лицензируемая деятельность.

Получение экспертного заключения ФБУЗ, санитарно-эпидемиологического заключения Роспотребнадзора и предлицензионная проверка — непростые процедуры, пройти через которые, не имея соответствующих компетенций, довольно сложно.

Наши специалисты обладают необходимой квалификацией и большим опытом в сопровождении процесса получения лицензии. Они проконсультируют по всем вопросам, связанным с лицензированием, помогут подготовить пакет документов, проведут их юридическую экспертизу. Кроме того, окажут помощь во взаимодействии с лицензирующими и контролирующими органами, в подготовке к плановым и внеплановым проверкам.

Таким образом, мы как минимум сокращаем сроки получения лицензии, как максимум — обнуляем риск ее неполучения.

Отмечу, что к помещениям, в которых осуществляется лицензируемая деятельность, также предъявляются определенные требования. Мы знаем все применяемые в этой сфере нормы, стандарты и правила, поможем подобрать помещение с нуля или проконсультируем по особенностям и рискам уже имеющегося объекта.

У нас также есть услуга лицензирования под ключ, где мы полностью берем на себя сопровождение этого процесса.

### Кто ваши главные клиенты?

Мы не делим их на главных и второстепенных. Среди наших клиентов производители фармацевтических препаратов, оптовики, ими торгующие, а также аптечные организации. У каждой из этих категорий свои особенности работы и разные регулятивные органы. Деятельность производителей курирует Минпромторг, у оптовиков главное контролирующее ведом-

**Получение экспертного заключения ФБУЗ, санитарно-эпидемиологического заключения Роспотребнадзора и предлицензионная проверка — непростые процедуры, пройти через которые, не имея соответствующих компетенций, довольно сложно.**

ство — Росздравнадзор, у аптек — региональные минздравы и профильные департаменты. Мы учитываем эту специфику и предлагаем заказчикам именно тот состав услуг, который им необходим.

### **Вы также оказываете услуги валидации и температурно-картирования складских помещений и автотранспорта. Кто их потребители?**

В соответствии с приказом Минздрава РФ от 31.08.2016 г. №646 Н «Об утверждении Правил надлежащей практики хранения и перевозки лекарственных препаратов для медицинского применения» и Правилами надлежащей дистрибьюторской практики ЕАЭС (GDP), для получения лицензии на хранение лекарственных средств для медицинского применения, а также для продолжения работы действующих организаций оптовой торговли лекарственными средствами и медицинских учреждений, хранящих у себя лекарственные средства и препараты, требуется проведение температурного картирования помещений, а в большинстве случаев проведение полных валидационных мероприятий.

В Европе и США тоже действуют надлежащие практики, затрагивающие всю цепочку поставок от производителя до конечного потребителя, и другие процессы, так или иначе влияющие на качество продукта. Контроль за соблюдением этих норм лежит на производителе. Ему необходима уверенность в том, что контрагенты, с которыми он работает, также придерживаются надлежащих практик. Если он не получит от потенциального дистрибьютора нужного подтверждения, то вправе отказать ему в заключении контракта. Поэтому российские торговые компании, сотрудничающие с зарубежными производителями, в обязательном порядке проходят процедуру валидации.

### **Среди наших клиентов производители фармацевтических препаратов, оптовики, ими торгующие, а также аптечные организации.**

#### **Что представляет собой валидация?**

Под валидацией понимают документально оформленные свидетельства, которые в соответствии с принципами надлежащей практики доказывают, что определенная методика, процесс, оборудование, деятельность или система отвечают заданным требованиям, и их использование будет постоянно приводить к ожидаемым результатам согласно заранее установленным критериям приемлемости.

В приложении к складским помещениям и автотранспорту это означает, что при валидации подтверждается правильность проекта (складских помещений), монтажа, функционирования и эксплуатации квалифицируемого объекта.

Неотъемлемой частью валидации склада является температурное картирование, то есть процесс изучения распределения температуры воздуха в помещении.

#### **На основании каких данных составляются документальные свидетельства, о которых вы говорили выше?**

В общем случае валидационные мероприятия включают в себя квалификацию проекта, монтажа, функционирования и эксплуатации.

Основной способ валидации — исследование. Ему подвергаются проведенные строительные, монтажные, ремонтные работы, квалификация строительной организации,

их выполнившей, правильность установки оборудования, своевременность его обслуживания, эффективность функционирования.

При температурном картировании анализируется распределение температуры в помещении, выявляются области с наибольшими колебаниями температуры и влажности воздуха.

Если в ходе валидационных мероприятий выявляется несоответствие систем или процессов заданным требованиям, оценивается степень их риска и даются рекомендации по устранению. Затем валидация в части контроля выполнения данных рекомендаций проводится повторно.

### **Основной способ валидации — исследование. Ему подвергаются проведенные строительные, монтажные, ремонтные работы, квалификация строительной организации, их выполнившей, правильность установки оборудования, своевременность его обслуживания, эффективность функционирования.**

#### **Вправе ли компания выполнить валидацию своими силами, не привлекая сторонних исполнителей?**

Действующее российское законодательство никак не регулирует вопрос о том, какие организации имеют право проводить валидацию. В том числе и довольно сложное в исполнении температурное картирование, которое между тем очень востребовано. Заниматься этими работами может кто угодно, включая внутренний отдел качества компании. Естественно, в каждой такой ситуации возникает вопрос, сможет ли компания грамотно выполнить такие исследования или нет? Тема малоизученная, каких-либо данных у меня на этот счет нет.

С другой стороны, если организация проводит валидационные мероприятия самостоятельно, в ней должны быть разработаны внутренние документы, отвечающие определенным требованиям. В них отражаются сведения об объектах валидации, персонале, выполняющем валидационные мероприятия, их кратности. Указываются также методология, критерии приемлемости, способы документирования.

Чтобы оформить такой пакет, а потом проводить саму валидацию, понадобятся квалифицированные специалисты. Им надо создавать рабочие места, платить зарплату, производить отчисления во внебюджетные фонды. Получается, что выгоднее обратиться в специализированную организацию, подобную нашей.

Мы в свою очередь гарантируем высокий уровень квалификации наших сотрудников. Они регулярно проходят обучение по тематикам, связанным с лицензированием, валидацией, созданием систем управления качеством.

Выбираем те курсы, которые организуют профильные учреждения с высоким репутационным статусом. Например, вопросы температурного картирования наши специалисты изучали на кафедре промышленной фармации Сеченовского университета, а также в Институте технического регулирования, стандартизации и сертификации (ИТРС).

Мы уверены, что наши сотрудники всегда грамотно выполняют необходимые мероприятия, по итогам которых заказчик получит протоколы и отчеты, соответствующие тре-



бованиям GDP, GMP, ЕврАзЭС, Росздравнадзора, Минздрава, Минпромторга.

**Случались ли ситуации, когда заказчики просили провести валидационные или предлицензионные мероприятия формально? Иными словами, предлагали выдать им все необходимые протоколы и отчеты без проведения исследований.**

Такие ситуации бывают, но мы никогда не соглашаемся выполнить формальное обследование. Мы работаем в сфере, где речь идет о здоровье и жизни людей. Я полагаю, что здесь формальный подход недопустим.

На самом деле таких клиентов можно понять. Они инвестировали средства в разработку нового товара, потратили большие деньги на его продвижение, регистрацию в Росздравнадзоре, организацию дистрибьюторской компании. Любые новые процедуры отдают момент начала получения прибыли. Мы их понимаем, но тем не менее в оказании таких услуг отказываем. Более того, убеждаем, что с точки зрения рентабельности и последующего развития бизнеса выгоднее действовать честно.

---

**Мы уверены, что наши сотрудники всегда грамотно выполняют необходимые мероприятия, по итогам которых заказчик получит протоколы и отчеты, соответствующие требованиям GDP, GMP, ЕврАзЭС, Росздравнадзора, Минздрава, Минпромторга.**

---

**Какие доводы приводите?**

Объясняем, какими последствиями чреватые нечестные действия. Кстати, как показывает практика, далеко не все желающие работать на рынке товаров медицинского назначения осведомлены о них в достаточной мере. Они полагают, что если обзаведутся нужными бумагами, то потом с них ничего требовать не будут.

Однако это не так. Контроль за производством и обращением лекарственных препаратов со стороны государства вполне реален и осуществляется на каждом этапе. Небольшие недочеты накапливаются, фиксируются и в конце концов выливаются в серьезные проблемы. В лучшем случае на их решение придется потратить немалые финансовые средства, в худшем — можно лишиться лицензии и даже попасть под уголовное преследование.

Таким образом, проведение грамотных валидационных процедур делает бизнес более безопасным в будущем.

**Ранее вы говорили, что выполнять валидационные мероприятия может, по сути, кто угодно. Как вы полагаете, не нуждается ли эта деятельность в некоем контроле?**

Я в различных кругах высказываю мнение о том, что деятельность по проведению валидации должна каким-то образом регулироваться. Например, в виде аккредитации. Перед выдачей аккредитационного удостоверения можно производить оценку квалификации персонала, оборудования, используемого в обследованиях, и других показателей, оказывающих влияние на деятельность компании-претендента.

Кроме того, регулирование должно снижать риск попадания в нашу среду недобросовестных исполнителей. Наша ор-

ганизация откажется от проведения левой валидации, но нет никакой гарантии, что какая-то другая компания этого не делает.

Я полагаю, что в итоге со стороны Минздрава, Росздравнадзора и других заинтересованных ведомств определенные шаги в этом направлении будут предприняты, потому что повышение качества и безопасности медицинских препаратов они ставят во главу угла своей деятельности.

**Ваша компания также оказывает услуги по созданию систем менеджмента качества на предприятиях медицинского и фармацевтического профиля. Эта услуга востребована?**

Да, востребована, так как разработанная система менеджмента качества является обязательным лицензионным требованием. Система менеджмента качества способствует повышению конкурентоспособности организации на национальном и мировом рынке. Она является частью системы менеджмента компании. Мы разрабатываем и внедряем данные системы с учетом особенностей деятельности конкретного предприятия. В зависимости от пожеланий заказчика выполняем мероприятия либо самостоятельно, либо во взаимодействии с его службой качества. Разрабатываем систему либо полностью, либо ее отдельные части, опять же в зависимости от нужд клиента.

**Цены на ваши услуги выше среднерыночных, однако недостатка в клиентах вы не испытываете. Почему заказчики выбирают вашу компанию?**

Организации, которые к нам обращались, имели возможность убедиться, что мы всегда оказываем услуги высокого качества. Это наше главное конкурентное преимущество. Все действия в рамках договора выполняем четко, оперативно и в точном соответствии с законодательством, учитывая самые последние изменения в нормативных актах и прочих документах.

Кроме того, мы никогда не подходим к исполнению заказов формально, по шаблону. Исходим из того, что любой объект уникален и требует индивидуальной работы. Всегда выезжаем на место, всесторонне изучаем и обследуем помещение, оборудование и только после этого выполняем необходимые мероприятия.

---

**Проведение грамотных валидационных процедур делает бизнес более безопасным в будущем.**

---

**Как вы оцениваете рынок, на котором работаете, и какие планы по развитию бизнеса строите с учетом рыночных тенденций?**

Требования к качеству фармацевтических препаратов постоянно повышаются. Это приводит производителей и других участников рынка к дополнительным финансовым вложениям. Организации, которые не могут себе их позволить, уходят. Остаются флагманы и крепкие середняки. Вторая группа составляет большинство наших заказчиков в самых разных регионах России. Мы намерены развивать свой бизнес с учетом запросов именно этой категории клиентов. Надеемся, что наша деятельность будет способствовать повышению качества медицинских препаратов, обращающихся на российском рынке.



# СМАРТ КОМПРЕСС



## МАРИНА ВИТОЖЕНЦ: «НЕПРОДУМАННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ ПО ПРАВИЛАМ ЕАЭС ГРОЗИТ КАТАСТРОФой»

Компания «Смарт Компресс» выпускает под товарным знаком NABIC фиксирующие бинды, применяемые при занятиях спортом, фитнесом, а также в медицинских целях: после хирургических операций и в ходе медицинской реабилитации. Изделия медицинского назначения составляют существенную часть производимой на фабрике продукции. Сейчас вокруг них сложилась непростая ситуация, связанная с переходом на регистрацию по правилам ЕАЭС. Учредитель компании Марина Витоженец называет ее близкой к катастрофе. Рассказала она и о других проблемах, которые, по ее мнению, тормозят развитие производства медицинского компрессионного трикотажа в России и ставят его в полную зависимость от зарубежных производителей.



### Учредитель — Марина Витоженец.

Родилась в Алма-Ате. Окончила Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова по специальности «экономика» в 2003 г. Хобби: дайвинг; в ходе международной экспедиции в Антарктиду в 2019 г. в составе группы дайверов погружалась в воды Атлантического океана. Кредо: «Идти вперед и создавать новое».

### Марина, регистрация медицинских изделий по правилам ЕАЭС была анонсирована пять лет назад. Почему спустя столько времени возникли проблемы?

Решение о регистрации медицинских изделий по новым правилам Совет Евразийской экономической комиссии принял еще 12 февраля 2016 г. Но в 2021 г. заканчивается переходный период, в течение которого производители медицинских изделий были вправе выбирать способ регистрации своей продукции. Сейчас они могут зарегистрировать изделия как в соответствии с законодательством страны, в которой находится производство, так и по общим правилам ЕАЭС. С 1 января 2022 г. регистрация первичных удостоверений будет осуществляться только по правилам ЕАЭС.

Сама по себе идея хорошая: единая регистрация позволяет по одному документу продавать товар во всех странах ЕАЭС. Однако ее реализация оставляет желать лучшего. Если государственные структуры не предпримут действий по «донастройке» процесса перехода, есть все основания предполагать, что результатом будет катастрофическое падение производства продукции медицинского назначения в России.

### В чем, по вашему мнению, заключаются организационные недоработки?

Предприниматели имеют слабое представление о том, как оформлять объемный пакет документов, который необходимо предоставить в регистрирующий орган. Внятных инструкций и рекомендаций на этот счет нет. Между тем любая ошибка или неточность при оформлении повлечет отказ в регистрации.

### Для оформления документов, наверное, можно обратиться в компании, оказывающие подобные услуги?

Такие компании есть, и их количество с каждым днем увеличивается. Но большинство из них имеют малый опыт в подобной деятельности. Они готовы брать деньги с клиентов, но не гарантируют результат. На практике средняя цена услуги по регистрации одного наименования изделий может достигать около 1,4 млн руб., срок исполнения услуги — до года и более.

### Перед регистрацией по правилам ЕАЭС нужно проводить испытания изделий, как это предусмотрено российским законодательством?

Безусловно, и это следующая большая проблема. Лабораторий, которые могут проводить такие испытания, в России мало, и там уже сформировались очереди на полтора года вперед. При этом нельзя сказать, что производители массово регистрируют продукцию по новым правилам. А когда это произойдет, очереди выростут многократно.

### Ваша компания уже сталкивалась со сложностями при подготовке к регистрации по новой схеме?

Мы ощутили на себе отсутствие современного оборудования у организаций, уполномоченных проводить предрегистрационные испытания и исследования. Этот случай не связан с регистрацией в ЕАЭС, но он легко проецируется на общую ситуацию.

В коллекции наших биндажей Heat используются нити, обладающие согревающим эффектом. В зарубежном сертификате об этом сказано прямо. Когда мы попытались зарегистрировать эти изделия в России как медицинские, в Росздравнадзоре нам предложили самостоятельно доказать, что эти волокна имеют согревающие свойства. Там просто не было приборов, с помощью которых можно зафиксировать данный факт. Мы были вынуждены отказаться от регистрации и предлагаем эти биндажи как изделия для спорта и фитнеса. Хотя, будучи в медицинской линейке, они принесли бы реальную пользу тысячам людей, страдающих заболеваниями суставов. Мы также нередко сталкивались с недостаточной квалификацией специалистов, работающих в сфере регистрации.

### Вы обозначали эти вопросы перед государственными органами?

Мы направляли запросы о разъяснении положений нормативных актов о регистрации медицинских изделий в ЕАЭС. Однако в ответах цитировались выдержки из тех же докумен-

тов, которые мы просили растолковать. Что касается нехватки лабораторий, оборудования, недостаточной квалификации специалистов, то эти проблемы в Минздраве известны.

Возможно, официальные структуры и делают что-то для исправления ситуации, но предпринимательское сообщество отрасли об этом не знает. Растет непонимание, сворачиваются производства, снижаются объемы выпускаемой продукции.

Единственное послабление, о котором стало известно, состоит в том, что действие ранее полученных регистрационных удостоверений продлевается на пять лет — до января 2025 г. Но это не решает проблем, о которых я говорила выше. А помимо них существуют и другие, также весьма значимые для предпринимателей в нашей сфере. Они связаны с поставками сырья, с подготовкой кадров.

**Сама по себе идея хорошая: единая регистрация позволяет по одному документу продавать товар во всех странах ЕАЭС. Однако ее реализация оставляет желать лучшего.**

### Что с сырьем? Оно в дефиците?

Сырье для производства компрессионного трикотажа поступает из-за рубежа. В России не растет хлопок, почти прекратилось выращивание льна, осталось всего несколько производств для получения химических материалов, используемых в таких изделиях.

Более того, зарубежные поставщики стали аннулировать заказы без объяснения причин. Возможно, из-за пандемии коронавируса, а может быть, по иным обстоятельствам. Они просто уведомляют о прекращении поставок и возвращают деньги.

Найти замену сложно. Производители материалов для медизделий работают по заказам, расписанным на полгода, а то и на год вперед. Попасть в число их постоянных клиентов практически невозможно. Поэтому, чтобы не останавливать фабрику, мы нередко покупаем сырье у разовых поставщиков по аукционным ценам. Но так работать можно лишь в ограниченном промежутке времени. Долгосрочная деятельность в таком режиме грозит банкротством бизнеса.

Я знаю, что существуют государственные программы по возрождению отечественной легкой промышленности, но в приложении к нашей сфере результат совершенно неочевиден. Если поставки сырья из-за рубежа продолжат и дальше снижаться, многие российские производства будут вынуждены закрыться.

### С чем, по вашему мнению, связана нехватка кадров?

С одной стороны, в России, казалось бы, достаточно учебных заведений, готовящих специалистов для текстильной промышленности. С другой — туда в большинстве своем поступают выпускники школ либо не прошедшие по конкурсу в другие вузы, либо выбирающие место учебы рядом с домом. Те и другие изначально не мотивированы на серьезную работу по освоению профессии, а многие после окончания вуза в нее и не приходят. Те, кто все-таки остается, не обладают нужными знаниями.

В итоге мы испытываем острую нехватку квалифицированных технологов, дизайнеров, конструкторов, IT-специалистов, которые писали бы программы для наших станков. Поэтому вынуждены готовить работников на месте своими силами. Но такой подход отвлекает ресурсы от производства, что, конечно же, влияет на результаты работы.

### Каким образом вакцинация против коронавируса сказывается на деятельности компании?

В Москве, Московской области и ряде других регионов приняты постановления главных санитарных врачей об обязательной вакцинации 60% работников некоторых сфер бизнеса, включая торговлю. Ответственность за исполнение постановления возложена на работодателей.

В Москве работает учрежденная мной компания «МедВедь», которая торгует компрессионным трикотажем, изготовленным на нашей фабрике. Поэтому ситуация, связанная с вакцинацией, касается меня самым прямым образом. Предприятия, указанные в постановлениях, обязаны предоставлять отчеты о ходе вакцинации. За непредставление отчетов, за неисполнение требований о вакцинации 60% работников, а также за неотстранение от работы отказавшихся от прививок их могут оштрафо-



вать на сумму до 500 тыс. руб. или приостановить деятельность на срок до 90 суток.

Полагаю, что в данной ситуации и постановлениями санитарных врачей, и тем более разъяснениями Роспотребнадзора и Минтруда на работодателей возлагаются несвойственные им функции. Работодатель не имеет права принуждать сотрудников к вакцинированию и не имеет для этого рычагов, находящихся в рамках федерального законодательства РФ.

В то же время невыполнение этих требований грозит разорением: не каждая компания выдержит вынужденный трехмесячный простой и не каждая найдет полмиллиона рублей на оплату штрафа. А где взять других работников взамен отстраненных? Сотрудники предприятий оптовой торговли не контактируют с клиентами. В чем смысл таких репрессивных мер? Здесь должно быть найдено компромиссное решение.

Как бы то ни было, я стараюсь придерживаться позитивного взгляда на все, что происходит в жизни. Это помогает не только удерживать бизнес на плаву, но и развивать его.

### Сегодня «Смарт Компресс» выпускает компрессионный трикотаж для спорта, фитнеса и реабилитационной медицины. Почему вы решили создать линейку медицинских изделий?

Изначально планировалось: будем выпускать изделия спортивного назначения, снижающие динамическую нагрузку и оберегающие от травм. Разработали фиксирующие биндажи для лучезапястного, локтевого, коленного, голеностопного суставов, сформировали коллекции изделий с инновационной методикой вязания и широким набором полезных свойств.

Позднее анализ рынка показал, что медицинские биндажи тоже имеют спрос, с коммерческой точки зрения производить их выгодно. Поэтому мы создали линейку суппортов, применяемых в послеоперационный период, при лечении артрозов, артритов, бурситов.

**Покупателей в первую очередь привлекают цена и качество. В отзывах они отмечают, что наши биндажи приятны на ощупь и комфортны при носке, вызывают положительные тактильные ощущения, выгодно отличающие наши изделия от продукции других производителей.**

### Чем медицинские изделия отличаются от спортивно-физкультурных?

Назначение и номенклатура одинаковые — поддержание суставов колена, голеностопа, локтя и запястья. Отличия — в материалах и технологии изготовления, которая учитывает требования Росздравнадзора. Мы выпускаем биндажи из полиамидных нитей, а также изделия из бамбукового волокна, которые находят спрос среди потребителей, предпочитающих натуральные материалы.

Изделия предназначены для профилактики травм при спортивных, рабочих и бытовых нагрузках, при умеренных болях и дискомфорте, а также в период реабилитации после травм, для профилактики артрита-артрозных воспалений. Их назначает лечащий врач, он же контролирует результат использования. На все медицинские изделия получены регистрационные удостоверения Росздравнадзора.



### От каких факторов зависит спрос на медицинские биндажи? Например, зимой, в гололедицу, он не возрастает?

Спрос стабилен и на медицинские, и на спортивные изделия. Минувшей зимой и весной он довольно серьезно рос, в июне был небольшой спад. Сейчас изучаем эти данные, пытаемся их правильно интерпретировать, чтобы понять, какие действия нужно предпринять для сохранения позитивных тенденций.

Пока точно знаем, что покупателей в первую очередь привлекают цена и качество. В отзывах они отмечают, что наши биндажи приятны на ощупь и комфортны при носке, вызывают положительные тактильные ощущения, выгодно отличающие наши изделия от продукции других производителей.

Что касается собственно медицинских изделий, тут потребители ставят на первое место их реальную способность уменьшать боль, снимать отеки, ускорять процесс выздоровления. При этом их использование не требует дополнительных перевязок или иммобилизации.

### В аптеках продаются эластичные бинты, и стоят они дешевле. Есть смысл сравнивать их с биндажами?

Отличия между ними не только в цене. Бинты лишь уменьшают симптомы, причем выраженность этого свойства зависит от того, насколько правильно обтянут сустав. Суппорт имеет анатомическую форму, изготовлен из специального волокна, подобран по размеру. Поэтому он оптимально распределяет нагрузку, обеспечивает стабильность сустава и в то же время сохраняет его подвижность. Отзывы потребителей о наших изделиях свидетельствуют, что даже при запущенных стадиях артроза или артрита ношение биндажа позволяет сохранить функциональность конечности практически в полном объеме. Качество и функциональность наших изделий мы стараемся поддерживать на высочайшем уровне. Примечательно, что со временем даже представители мирового лидера в производстве компрессионных изделий — германской компании Medi Bayreuth — начали воспринимать нас в качестве конкурентов.

### Как организованы продажи?

Официальный дистрибьютор продукции нашей фабрики — компания «МедВедь». Она использует разные способы организации оптовых и розничных продаж — от долгосрочных договоров с торговыми предприятиями до выставления товаров на маркетплейсах. Для оптовых покупателей действует система скидок, зависящих от объема заказа. Продуманная логистика позволяет оперативно доставлять приобретенные товары во все регионы России.

### Где расположено производство?

Фабрика по производству наших изделий находится в Смоленске. На площади 2000 м<sup>2</sup> установлено современное оборудование, которое может работать 24 часа в сутки семь дней в неделю. Мы уже работаем в три смены, но если понадобится — достаточно оперативно можем увеличить объемы производимой продукции в несколько раз.



# ЭКСПЕРТНЫЙ ЦЕНТР «МЕДСТАНДАРТ»



## МАРИНА ПЕТРЯНИНА: «ЧТОБЫ БИЗНЕС ПРИНОСИЛ УДОВОЛЬСТВИЕ, ЕГО НАДО ПРАВИЛЬНО ПОДГОТОВИТЬ»

Открыть свое дело всегда непросто. Во сто крат сложнее создавать его в сфере, которая строго контролируется государством. Медицинская деятельность относится именно к таким направлениям. Даже опытные врачи при организации частных кабинетов и клиник не знают ответов на все возникающие вопросы. О том, как нужно действовать, чтобы максимально сократить время подготовки бизнеса и избежать неоправданных расходов, рассказывает руководитель экспертного центра «МедСтандарт» Марина Петрянина. Она уже помогла открыть более 4 тыс. частных медицинских и быти-компаний и знает все тонкости этого процесса.



### Основатель и руководитель компании — Марина Петрянина.

Родилась в г. Калач Воронежской области. Руководит созданным ею многопрофильным медицинским центром для мам, пап и малышей «АМ-Клиника». Создатель брендов «АксМода», «ОксиБит». Принимала участие в разработке государственных санитарных норм и правил для косметологии СанПиН 2.1.2.2631–10. Наставник и трекер группы компаний «Лайк центр». В 2020 г. стала победителем в конкурсе «Предприниматель года» в номинации «Открытие и масштабирование бизнеса». Хобби: познавать новое. Кредо: «Порядочность, репутация, прозрачность отношений».

### Марина, насколько актуально сегодня открытие бизнеса в медицинской сфере?

Пандемия коронавируса укрепила в сознании людей ценность здоровья. По данным нашей аналитики, повысилось количество первичных обращений на ранних этапах заболеваний, растет рынок частных медицинских услуг, увеличиваются продажи аптек. Медцентры открываются гораздо чаще, чем несколько лет назад.

### С какими трудностями сталкиваются предприниматели при создании такого бизнеса?

Одна из главных — нехватка знаний о требованиях, которые предъявляются к частным медицинским учреждениям, отсутствие практики их применения. Стоматолог арендует помещение, делает в нем ремонт, закупает оборудование, а потом

не проходит санитарно-эпидемиологическую экспертизу, потому что помещение не соответствует требованиям, например, по площади. Деньги на ремонт и аренду оказываются потраченными впустую.

Другой распространенной проблемой является неумение рассчитать требуемые для открытия бизнеса средства. Вроде бы учли все расходы, но оказалось, что на ремонт нужна гораздо большая сумма, чем предполагалось изначально.

Возникновение этих и большинства других сложностей вполне объяснимо. В любом деле необходима практика. Наша компания работает с 2014 г., эксперты имеют огромный опыт в вопросах открытия бизнеса в медицинской сфере и способны оказывать услуги высокого качества.

### Ваши специалисты предоставляют не только консульта- ционную, но и практическую помощь. В чем она заклю- чается?

Мы, образно говоря, берем обратившегося к нам клиента за руку и ведем через все этапы подготовки бизнеса к работе, приносящей прибыль и удовлетворение. На каждом из этих этапов он получает тот комплекс услуг, который необходим ему именно здесь и сейчас.

Если говорить конкретно о практической помощи, то она заключается в том, что мы подберем в аренду помещение, соответствующее санитарным требованиям, поможем получить санитарно-эпидемиологическое заключение и лицензию, сделаем и согласуем проект, если заказчик задумал строить здание клиники с нуля. Помимо того составим бизнес-план, разработаем маркетинговую стратегию предприятия, определим оптимальную форму собственности и вид налогообложения. В конечном итоге мы помогаем создать бизнес, который легко развивать и масштабировать.

### Вы упомянули про этапы подготовки бизнеса. Сколько их?

Мы выделяем 12 шагов на пути создания собственной клиники и называем их стратегическими: чтобы не нанести ущерб будущему бизнесу, ни один из них нельзя пропустить. Если клиент осознанно и ответственно проходит через все эти этапы,

**Наша компания работает с 2014 г., эксперты имеют огромный опыт в вопросах открытия бизнеса в медицинской сфере и способны оказывать услуги высокого качества.**

то вероятность успеха в выбранной им сфере деятельности многократно повышается.

Наше участие в подготовке бизнеса к открытию можно сравнить с работой инструктора, обучающего человека вождению автомобиля. В принципе, следуя рекомендациям из интернета, он может научиться и сам. Однако никто не знает, сколько времени на это уйдет, не нанесет ли в процессе подготовки ущерб своему автомобилю, а может быть, и здоровью и сдаст ли экзамен на получение водительского удостоверения. Если же он обратится в автошколу, то там за указанное в договоре время его обучат навыкам вождения и подготовят к сдаче экзамена. Мы тоже в разы сокращаем время подготовки бизнеса к работе и при этом создаем условия его эффективного функционирования в будущем.

### **Наше участие в подготовке бизнеса к открытию можно сравнить с работой инструктора, обучающего человека вождению автомобиля.**

#### **Каково содержание этих 12 этапов?**

Процесс создания бизнеса начинается с определения концепции клиники, формулирования задач, которые она будет решать. Здесь же оценивают собственные профессиональные навыки, а также компетенции знакомых, родных, коллег с целью привлечь их к созданию бизнеса.

На этом этапе предпринимателю нужно четко понять, для чего ему нужен бизнес. Одно дело, если стоматолог хочет просто работать самостоятельно, и совсем другое, когда в планах создание клиники, которая в перспективе будет вести не только обширную лечебную, но и научно-преподавательскую деятельность. Подходы к созданию этих двух видов бизнеса будут разные.

На втором этапе изучают деятельность конкурентов, оценивая их средний чек, выручку, прибыль, каналы продаж, бюджет на рекламу и ее эффективность. Анализируют содержание скриптов телефонных звонков и работу над возражениями потенциальных клиентов.

На следующем этапе оценивают свои возможности и компетенции по управлению клиникой и построению бизнес-процессов. По итогам оценки принимают решение о способе управления клиникой: лично, через наемного менеджера, через компанию, оказывающую подобные услуги. Экспертный центр «МедСтандарт» тоже заключает договоры на управление бизнесом или выполнение отдельных видов работ, связанных с его сопровождением.

Далее обязательно знакомятся с содержанием нормативно-правовых документов, которыми нужно будет руководствоваться в работе. В первую очередь изучают требования к квалификации персонала и оснащению кабинетов — именно они являются теми подводными камнями, с которыми приходится сталкиваться начинающим бизнесменам.

Затем составляют бизнес-план, в котором учитывают постоянные и переменные финансовые затраты. На этом заканчивается, скажем так, теоретическая часть подготовительного этапа.

#### **Вооружившись теорией, далее приступают к практическим действиям?**

Да, и первым из них станет поиск помещения и проведение в нем ремонтных работ. Чтобы эти процессы прошли без оши-

бок, приводящих к финансовым и временным потерям, составляют технические задания. Наши специалисты помогут в этом, а также оформят договор на выполнение ремонтных работ со специализированной организацией.

Затем регистрируют выбранную еще на этапе проработки идеи организационно-правовую форму ведения бизнеса. Чаще всего это ООО или ИП. Здесь же определяют систему налогообложения, по которой будут работать, и организуют бухгалтерский учет.

Следующим пунктом получают исходно-разрешительную документацию: санитарно-эпидемиологическое заключение и лицензию. Это можно делать самостоятельно, совершая ошибки и расходуя на их исправление время и деньги, а можно заключить договор с компетентной организацией. Наша компания гарантирует своим клиентам оперативное получение этих документов в установленные законом сроки.

В этот период также занимаются оснащением клиники оборудованием, мебелью и расходными материалами. Учитывают приказы Минздрава, регламентирующие перечень обязательного оборудования по тому или иному виду деятельности. Обращают внимание на то, чтобы вся техника имела регистрационные удостоверения. Мы рекомендуем начинать поиск оборудования заблаговременно, так как поставку некоторых позиций приходится ожидать месяц и более.

Иногда клиенты, столкнувшись с недобросовестными поставщиками или мошенниками, и вовсе остаются без заказанного оборудования. Но даже в таких ситуациях мы приходим предпринимателям на помощь.

#### **Помещения отремонтированы, оборудование закуплено и готово к работе. Можно открывать клинику?**

В принципе можно, если укомплектован штат работников. Ведь вопросами подбора персонала начинают заниматься сразу после того, как появилось понимание, какой будет клиника. Составляют штатное расписание, должностные инструкции, регламенты работы. Продумывают, каким образом будут искать кандидатов: через свое окружение, с помощью расклейки объявлений, размещения вакансий на специализированных интернет-сайтах или через договор с кадровым агентством.

Кроме того, к моменту открытия собственник бизнеса должен быть уверен в том, что располагает всеми необходимыми инструментами контроля за работой клиники, включая автоматизацию бизнес-процессов. Если все организовано правильно, пациенты придут уже в первый рабочий день.





## Экспертный центр «МедСтандарт» заключает договоры на управление бизнесом или выполнение отдельных видов работ, связанных с его сопровождением.

### В каких случаях автоматизация особенно необходима?

Автоматизация бизнес-процессов — безусловно, разумный шаг в организации работы клиники. Он направлен в будущее, но при этом способствует увеличению прибыли уже в настоящем времени, поэтому никогда не станет лишним.

Однако прежде чем автоматизировать, бизнес-процессы нужно четко расписать. При составлении данного перечня учитывают все, что влияет на работу клиники: регистрацию пациентов, используемые системы лояльности, воронки продаж, управленческую отчетность, зарплату, складской учет и так далее.

Автоматизация позволяет держать под контролем все стороны бизнеса. При больших объемах деятельности используют специализированные медицинские информационные системы либо отдельные программы для каждого процесса. Если речь идет о микробизнесе, на первых порах достаточно учета в таблице, оформленной в школьной тетради.

Отмечу, что за счет внедрения проверенных бизнес-процессов наши клиенты сокращают сроки запуска своего бизнеса, избегают ошибок при его создании, сокращают расходы на 50–60%.

### Услуги по созданию бизнеса в медицинской сфере оказывают многие компании. Понятно, что опыт у них разный, уровень компетенций тоже. Как выбрать не самую худшую?

Нужно оценить работу компании комплексно. Для начала узнать, сколько времени она существует, зарегистрирован ли товарный знак — один из ключевых критериев, отличающих серьезные компании от фирм-однодневок и других неблагонадежных представителей отрасли. Эту информацию можно увидеть на сайте. Если чего-то нет, взять себе на заметку, чтобы

выяснить потом при личной встрече с представителем компании. Затем надо нанести визит в офис. Там в первую очередь необходимо оценить общую обстановку, мебель, техническое оснащение рабочих мест. Посмотреть, что за команда работает, побеседовать с менеджерами. Нужно спросить, заключают ли они договор, ознакомиться с его формой.

Чтобы выяснить уровень компетенций сотрудников, им задают вопросы, требующие конкретных ответов. Лучше задавать вопросы, ответы на которые потенциальный клиент знает. Например, что-то из требований санитарного законодательства. Можно попросить показать полученные санитарно-эпидемиологические заключения, оценить их количество.

Достоверную информацию о масштабах деятельности компании дает база данных клиентов, с которыми она работает. Чем обширнее база, тем больше доверия к консалт-компани. Значит, она востребована на рынке. Мы свою базу данных показываем по просьбе клиента, но не нарушая принцип конфиденциальности в отношении персональных данных.

Особое внимание нужно обратить на гарантии, предоставляемые исполнителем. Например, по итогам работы мы составляем акт оказанных услуг, о чем в нашем договоре указано и строго соблюдается. Также прописываем, что стоимость наших услуг не меняется, и гарантируем возврат денежных средств, если услуга не была оказана.

### Наверное, можно также попросить адреса и телефоны клиентов и из первых уст узнать, как компания работает?

В такой просьбе могут отказать. Далеко не каждый предприниматель готов признаться, что открывал свое дело не сам, а опираясь на помощь консультантов. Поэтому мы всегда соблюдаем конфиденциальность в этих вопросах.

Можно посмотреть благодарственные письма, но здесь тоже нужно иметь в виду, что они могут быть заказными. Как и отзывы в интернете.

Самые весомые доказательства компетентности экспертной компании — количество договоров и реализованных проектов.

## Мы всегда выполняем взятые на себя обязательства, не беремся за то, что не сможем сделать.

### Какие стандарты работы с клиентами приняты в вашей компании?

Во главу угла наших отношений с клиентами мы ставим честность, порядочность и качество работы. Мы, как я уже говорила, не афишируем оказываемые услуги, все детали совместной работы указываем в договоре, у нас нет скрытых комиссий и неожиданных доплат. Наши клиенты сами выбирают пакет услуг, который актуален для них.

Мы всегда выполняем взятые на себя обязательства, не беремся за то, что не сможем сделать. Предоставляем только качественный продукт и сервис.

Учитываем в своей работе актуальные изменения санитарного, лицензионного и другого законодательства в области медицинского бизнеса и бизнеса в сфере бьюти-индустрии. Наши сотрудники постоянно повышают свой уровень экспертности. Мы отлично разбираемся в том, что делаем, и знаем, для чего это делаем. Наши клиенты довольны нашей работой, и мы это очень ценим.





СОВРЕМЕННЫЕ  
ЧИСТЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ



## ЧИСТЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ ДЛЯ МЕДИЦИНЫ

Компания РИДЭКС - строительно-производственная компания в сфере чистых помещений. Мы занимаемся производством оборудования, конструкций и мебели для медицинских учреждений. Все конструкции изготовлены в соответствии с ГОСТ Р ИСО 14644-4. Также занимаемся строительством чистых зон под ключ: от проектирования до аттестации.

Политика компании РИДЭКС основывается на внимании к деталям конструкций, на совершенствовании технологий производства, на регулярном улучшении конструкций под потребности клиентов.



СОБСТВЕННОЕ  
ПРОИЗВОДСТВО



СТРОИТЕЛЬСТВО  
ПОД КЛЮЧ



ДОСТАВКА ПО РФ  
И В СНГ

[www.rideks.ru](http://www.rideks.ru)  
[mail@rideks.ru](mailto:mail@rideks.ru)  
+7 (831) 216 10 25

# АПОЛИС



## НАШЕ АМПУЛА — УЛУЧШАТЬ МЕДИЦИНСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Клиника начинается не с проекта, а с разработки бизнес-идеи, которая должна быть идеально воплощена в бизнес-план с приложением финансовой модели. В проекте медицинского учреждения важнейшую роль играет создание особой, профессиональной концепции. В ООО «АПОЛИС» знают, как это сделать и реализовать. С кем бы ни сотрудничала компания, будь то частный заказчик или государственное медучреждение, отзывы о ее деятельности только положительные. О знаках качества компании и стимулах в работе рассказал нашему изданию генеральный директор ООО «АПОЛИС» Алексей Гулевич.



Генеральный директор — Алексей Гулевич

### Алексей, давайте сначала подробно расскажем о сфере деятельности ООО «АПОЛИС».

Наша компания занимается строительством, реконструкцией и капитальным ремонтом, модернизацией, переоборудованием и переоформлением медицинских центров, клиник и сопутствующих помещений, связанных с ними. Основа нашей деятельности — это медицинские учреждения, но иногда беремся за рестораны и фитнес-центры. Нам интересны различные сложные объекты, которые схожи по технологической насыщенности, инженерным сетям и прочим характеристикам с медучреждениями.

### Заказчики наверняка приходят к вам уже с каким-то видением результата и определенным бюджетом?

Тот, кто берется за организацию или строительство медицинского центра, конечно, понимает, что хочет получить на выходе, но довольно поверхностно. Потому что, как правило, это люди, имеющие медицинское образование, обладающие большим врачебным опытом, однако плохо представляющие, как на самом деле с технологической точки зрения устроены медицинские учреждения.

### И вы помогаете им сориентироваться в инженерных технологиях?

И не только, ведь обычно заказчик не знает, как устроен весь бизнес-процесс, в который включается и лицензирование, и применение различных специализированных элементов. Например, врач хочет открыть клинику пластической хирургии, но не знает, из чего в целом она состоит. Его сфера деятельности — хирургическое помещение, операционный стол, наркозный аппарат, инструменты. Заказчик озвучивает нам направление, которым планирует заниматься, а мы уже, отталкиваясь от основной идеи, начинаем ее обрабатывать.

### Офис компании расположен в Краснодаре, ваше поле деятельности — это юг России?

В основном, да. Хотя клиенты бывают разные. Если владелец российской сети медицинских клиник, например, захочет расширить свой бизнес на юге страны, мы предоставим ему всю необходимую информацию и поддержку.

### Вы имеете четкое представление, какая модель наиболее эффективна для вашего региона?

Мы сопровождаем наши проекты до финальной стадии. В клиниках, которые мы открываем, управление в течение полугода осуществляется нашими первичными управляющими. Когда спроектированная модель реализуется, на последнем этапе управляющий предоставляет нам полную информацию по ней. В дальнейшем, после того как владельцы новой клиники все управление берут в свои руки, модель может отличаться от задуманной — со временем они организуют что-то по-своему, но также меняются и условия предоставления услуг, запросы клиентов. Тем не менее мы обладаем достаточно полной и точной информацией о работе медицинского учреждения, введенного нами в эксплуатацию, в период от года до трех лет. И такую информацию, естественно, предоставляем заказчику, корректируя набор услуг, формат его работы. И исходя из этого, например, просчитывается первичная затратная часть на основные средства.

### Что легче — строить или реконструировать помещение под медицинский центр и какие подводные камни могут встретиться на пути?

Конечно, построить заново всегда легче: заранее проектируются все необходимые помещения, подводятся под это определенные инженерные решения. Но на практике чаще нам приходится переделывать уже существующие объекты. Не всегда мы встречаем трудности на пути, ведь еще на этапе проектировки понимаем, как и что лучше сделать, подойдет ли в принципе помещение под медицинский центр. Но бывают иногда непредвиденные обстоятельства, как, например, произошло пару лет назад, когда мы работали над открытием центра пластической хирургии MedEast Clinic.

### Расскажите подробнее, какие могут возникнуть непредвиденные обстоятельства?

Несколько лет назад пластический хирург Омар Халед, работавший в разных клиниках в Краснодаре, решил открыть свой центр пластической хирургии и обратился к нам. Мы просчитали все элементы центра и уже готовы были браться за работу. Но в мае 2018 г. выходит приказ Министерства здравоохранения РФ № 298н «Об утверждении Порядка оказания медицинской помощи по профилю «пластическая хирургия», по которому кардинально меняются требования к открытию подобных медицинских учреждений.

Изначально планировалась клиника с наименьшими затратами, но, когда вышел приказ, нам пришлось очень быстро переоборудоваться согласно новым нормативам, которые ужесточились. На тот момент в здании центра пластической хирургии должны были быть оборудованы рентген-кабинет, кабинет маммографии, лаборатория, реанимация, хотя по прежним нормативам они могли располагаться в различных помещениях, также можно было проводить процедуры и исследования в других организациях по договору аренды или найма.

Заказчик изначально выбрал помещение площадью 600 м<sup>2</sup>, которое освобождал банк. Этой площади было явно недостаточно для всех необходимых кабинетов, но мы нашли решение.

Во-первых, у банков есть сейфовая комната, а у медицинских учреждений есть требования к помещениям для хранения наркотиков — и классы, и требования к ним идентичны. И мы эту комнату оставили на прежнем месте, просто переименовав в кабинет под хранение наркотиков. Так она вошла в лицензию, сэкономив заказчику достаточное количество средств.

Во-вторых, мы узаконили цокольный этаж, предварительно углубив его до требуемых нормативов исходя из высоты помещений. Таким образом появилось пространство, которое изначально не фигурировало в технической документации банка, а было просто подвалом.

В-третьих, мы реконструировали мансардный этаж, который полностью ввели в эксплуатацию. После такой глубокой переработки площадь увеличилась до 1000 м<sup>2</sup>, и на ней разместилась полноценная клиника, где оборудованы две операционные, реанимация, рентген-кабинет и кабинет маммографии, несколько амбулаторных кабинетов, в том числе УЗИ, лаборатория, манипуляционная, палаты и помещения для персонала и приема.

Так нам удалось соответствовать всем требованиям нового приказа.

### Неожиданные нововведения вызывают удорожание проекта?

Естественно, если нормативы меняются в сторону ужесточения, это ведет к удорожанию проекта. В таких случаях мы всегда помогаем заказчику сэкономить, например, на материалах по отделке: есть варианты исполнения операционных блоков, служебных помещений.

Важные для восприятия пациента участки учреждения, такие как вход, ресепшен, стараемся оставлять в том же формате, который был в первичной документации, дизайн-проекте, согласованном с заказчиком, и не применять более дешевые материалы.

### Что происходит после завершения строительных работ?

Мы формируем план просчета системы автоматизации. У нас есть несколько стартовых управляющих, которые начи-



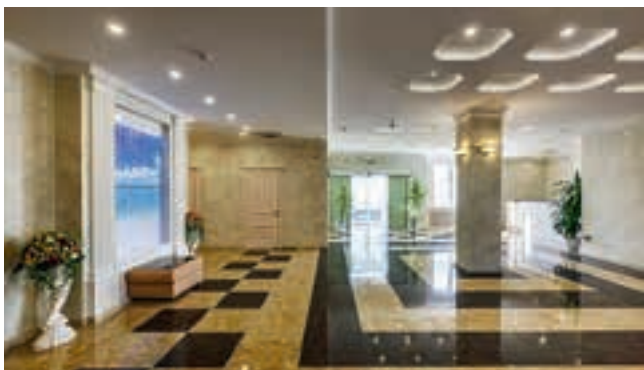
нают работу для запуска клиники: помогают в поиске врачей, персонала, максимально приближенного к первичному расчету технологического раздела технического задания, который формируется на самом первом этапе. И в дальнейшем этот управляющий начинает запуск клиники, постепенно вводя ее в эксплуатацию. На этом этапе заказчик в течение полугода ищет нового управляющего — ему передаются дела в рабочем режиме. Такова схема запуска работы клиники в наших условиях.

### После этого вы расстаетесь?

Нет, мы клиентов не бросаем. Мы всегда находимся на связи и в дальнейшем взаимодействуем с клиникой, проводя техническое обслуживание, заключаем договор. Есть очень много технологически сложных элементов — автоматические операционные двери, вентиляционные системы, системы обеззараживания, медицинское оборудование, медицинское газоснабжение, вакуумные системы, системы подачи медицинского воздуха, кислорода, закиси азота, углекислоты для проведения лапароскопических операций и другие, требующие постоянного обслуживания. Благодаря нам в большинстве случаев заказчик и не подозревает о каких-то сложностях в содержании своего оборудования.

### География ваших работ простирается по южным областям России, Крыму, не думаете ли расширить ее?

Манифест нашей компании — качество медицинских услуг для населения на всех уровнях: врачи, медицинский персонал, помещения, оборудование. А развиваясь вширь по России, к сожалению, будет сложно проконтролировать все это. Чем дальше находится объект от нашего основного инженерного звена, тем сложнее проверять качество исполнения работ и поддерживать медицинское оборудование в надежном состоянии. Скажу откровенно, с кем бы мы ни сотрудничали, везде о нас максимально положительные отзывы. И мы гордимся этим. Поэтому остаемся только на юге России.





## В вашей работе многое зависит от финансирования?

В медицине невозможно сделать дешево и качественно, да и на здоровье людей нельзя экономить. Но мы знаем, что не всегда у заказчика может быть достаточная сумма, чтобы оплатить весь проектный пакет, поэтому относимся с пониманием, когда клиент останавливается на одном из этапов. Так было с детской сетевой стоматологической клиникой «Келлер», когда к нам обратились, чтобы просчитать технологию и проект ее реконструкции. Мы спроектировали систему медицинского газоснабжения, оказали помощь в лицензировании при замене обычной стерилизационной на ЦСО, но строительную часть работ они выполняли сами.

На наш взгляд, качество пострадало, но мы максимально подтянули и проконтролировали реализацию технических решений, чтобы в итоге все эффективно и четко работало.

## Какие заказы бывают чаще?

Такое, чтобы мы делали только одну задачу — полностью строили клинику, бывает редко. В основном задачи связаны с модернизацией, и наше амплуа — это улучшение медицинских учреждений Краснодарского края. Хочется, чтобы оказание медицинских услуг в крае становилось более качественным не только за счет квалифицированного персонала — врачей и медсестер, но и за счет оснащения, инженерных сетей и, конечно же, правильного формирования самих помещений, где они работают. Чтобы не было сбоев в работе жизненно важных систем, от которых зависят жизни пациентов.

## Как долго ваша компания работает в медицинской отрасли?

Мы существуем с 2016 г., но наши инженеры работают в этой сфере гораздо дольше — многие имеют 15-летний опыт. В медицинских направлениях немало специфических технических тонкостей. Важно выполнять все таким образом, чтобы не произошло пагубного влияния на здоровье пациента из-за некачественных строительных работ или неправильно смонтированных инженерных сетей. В нашей работе это один из важных элементов, которому уделяется серьезное внимание.

## Где находите необходимое оборудование для реализации ваших инженерных проектов?

Мы работаем с поставщиками по всей России, выбираем лучших, и качество наших работ очень высокое. У нас есть несколько проектов производства определенного оборудования, разработанного совместно с конструкторами российских компаний, одна из которых — «Энергозащитные системы» из Санкт-Петербурга, «Криотехника» из Ижевска.



## Откуда черпаете новые инженерные идеи?

В нашем случае их подсказывает сама жизнь, как, например, было с модернизацией системы переключения рамп баллонов различных медицинских газов. Есть определенные технические регламенты обслуживания этих систем, которые не всегда соблюдаются. И были экстренные случаи, когда во время операции заканчивается газ в баллоне просто потому, что их меняли очень давно, о чем все забыли, а других баллонов просто нет. Мы создали проект, в который добавили еще одну рампу из баллонов и сделали на них автоматическое переключение с выводом сигнализации на специалиста, всегда задействованного в процессе функционирования медицинского учреждения. Для того чтобы сразу, как только заканчивался газ в первой рампе, произвели закупку новой партии газа, пока во второй рампе газ есть. Далее происходит автоматическое переключение обратно на первую рампу. Таким образом соблюдается гарантированный резерв.

## Придумывать идеи и реализовывать их, понять, что было плохо, что нужно улучшить, — это присуще инженерам?

Совершенно верно, тем более наши инженеры по 10–15 лет работают в медицинской сфере, и это у них уже в крови, как и у меня, ведь я тоже инженер.

## Вся ваша команда состоит из людей, всегда стремящихся к улучшению?

Да, в любых проектах. Несколько лет мы обслуживаем детскую краевую больницу Краснодарского края, ставропольский роддом. В таких крупных государственных учреждениях проведение работ иногда усложняется бюрократическими процедурами и затягивается на годы, но мы незаконченными их не бросаем и делаем все планомерно.

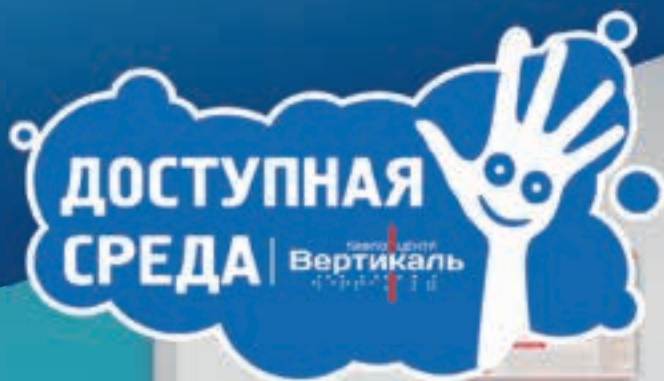
Восстанавливаем такие элементы, которые до нас в этих учреждениях не функционировали годами. Как было с системой хладоснабжения перинатального центра детской краевой больницы, которая работала не в полную мощность, потому что изначально оборудование было запущено неправильно. Занимаясь обслуживанием больницы, мы искали причины проблемы, что не входило в наши обязанности. Но мы решили, что это надо сделать, и сделали. Постепенно мы восстановили все оборудование — и центр летом вздохнул намного легче.

Мы также занимаемся аудитом инженерных систем, в том числе и для государственных медицинских учреждений. То есть подробно расписываем, что нужно сделать и изменить. Признаться, за это берутся немногие, а в Краснодаре, наверное, таковыми являемся мы одни.

## Алексей, в двух словах, девиз компании «АПОЛИС».

Улучшать медицинскую деятельность везде и всеми доступными нам способами. Не отставать от времени, отвечать требованиям сегодняшнего и завтрашнего дня.

# КОМПЛЕКСНАЯ АДАПТАЦИЯ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ



- **ОБОРУДОВАНИЕ  
ДЛЯ МГН**
- **ПАСПОРТА  
ДОСТУПНОСТИ**
- **ПРОЕКТИРОВАНИЕ  
ДОСТУПНОЙ СРЕДЫ**
- **РУКОВОДСТВА ПО АДАПТАЦИИ  
МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ**



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

ТИФЛО ЦЕНТР  
**Вертикаль**  
•••••

8 800 555 34 73

# МЕДИЦИНСКАЯ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ «БИОМИР XXI»

**ПРОРЫВ ГОДА — ПРОГРЕССИВНЫЕ ИННОВАЦИИ НА РЫНКЕ  
РОССИЙСКОГО РЕАБИЛИТАЦИОННОГО ОБОРУДОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ  
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ПАНДЕМИИ**



Медицинская научно-производственная компания «БИОМИР XXI» разработала и вывела в 2021 г. на российский рынок новый продукт — систему для подъема и перемещения пациентов БМ-04, не имеющую отечественных аналогов в области реабилитации больных и оборудования для маломобильных пациентов. Ее предыдущие разработки успешно применяются в медицинских учреждениях страны и заслужили признание и одобрение как со стороны врачей, так и со стороны пациентов. Сегодня наш собеседник — генеральный директор МНПК «БИОМИР XXI» Алексей Осташев.

**Алексей, в нашей публикации в 2019 г. вы рассказывали, что готовитесь вывести на отечественный рынок новый продукт. Тогда он находился на этапе создания, но сегодня уже можно рассказать о нем?**

Да, я с удовольствием представлю нашу уникальную разработку в области производства реабилитационного оборудования — систему для подъема и перемещения пациентов БМ-04.

**В чем ее прорывное значение и отличие от подобных медицинских изделий импортных производителей и ваших предыдущих образцов?**

Все отличительные функциональные характеристики нашей новой системы имеют большие преимущества как для успешной реабилитации пациентов, для которых предназначается данное оборудование, так и для медицинских работников, осуществляющих его эксплуатацию.

Первое. В системе БМ-04 появилась возможность зарядки мотора от направляющей рельсы, по которой он движется. Эта функция исключает необходимость периодической подзарядки мотора системы, обеспечивая тем самым его работоспособность в любое время. Медицинским работникам при уходе за пациентами теперь не придется заботиться о том, заряжен у них мотор или нет. Таким образом, они смогут больше времени уделять непосредственно выполнению своих повседневных задач. На мой взгляд, это очень важно.

Второе. В системе БМ-04 появилась функция взвешивания пациента. Это значит, что, используя наш продукт, теперь можно не только поднять и переместить больного, но и сразу узнать его вес. Данная функция дает возможность также от-



**Генеральный директор — Алексей Осташев.**

Имеет два высших образования: инженерное и юридическое. Женат, растит дочь. Около 20 лет назад впервые начал работать в медицинском бизнесе. Затем, получив предпринимательский опыт в других областях, в 2010 г. снова вернулся в эту сферу. Считает, что большее удовлетворение от деятельности, которой занимаешься, получаешь только тогда, когда производимая и реализуемая тобой продукция действительно приносит пользу людям.



слеживать динамику изменения веса пациента, что позволяет своевременно корректировать назначенную восстановительную терапию.

Третье. В системе БМ-04 есть функция динамической компенсации веса от 0 до 100 кг, благодаря чему можно облегчать реальный вес пациента. Это имеет большое значение особенно в периоды ранней реабилитации, когда пациента нужно заново научить ходить или даже просто помочь принять сидячее положение.

#### **Алексей, расскажите подробнее об этой функции.**

Представьте, что человек после инсульта, травмы или операции находится в лежачем положении. За время болезни он утратил какие-то двигательные навыки, мышцы ослаблены, и он не может полноценно сесть, сделать самостоятельно шаг со своим весом. Система же позволяет компенсировать вес пациента в любом диапазоне до 100 кг. В этом случае мышцы человека смогут нормально воспринимать облегченный вес, а врачи более успешно проводить раннюю реабилитацию.

**Все отличительные функциональные характеристики нашей новой системы имеют большие преимущества как для успешной реабилитации пациентов, для которых предназначается данное оборудование, так и для медицинских работников, осуществляющих его эксплуатацию.**

#### **Корректное проведение реабилитации на раннем периоде сокращает срок лечения и продолжительность госпитализации, ускоряет возвращение человека к нормальному образу жизни. Ваша разработка способствует этому?**

Разумеется. С ее помощью колоссально возрастают возможности в реабилитации пациентов. И еще преимущество нашей системы в том, что она может одновременно работать и как обычный подъемник, то есть стоять в палатах реанимации и отделении стационара, куда человека переводят после реанимации или где с ним занимаются восстановительной терапией сразу, как только он начал приходить в себя, например, когда ему нужно поднять ногу или просто повернуть, посадить в кровати для восстановления нормальной циркуляции крови. У больного еще не будет возможности посещать занятия ЛФК, но в то же время с ним уже можно проводить специальные тренировки.

#### **Алексей, давайте резюмируем, какие упражнения может выполнять пациент при пользовании вашей новой системой под наблюдением медицинского работника.**

Возможен очень широкий спектр упражнений. Приведу пример некоторых из них. С использованием системы БМ-04 пациент сможет выполнять подъем из положения сидя, тренироваться ходить, в том числе по лестнице и на спортивной ступени, благодаря динамической компенсации веса от 0 до 100 кг делать приседания, при этом руки его могут быть свободны, и он больше внимания будет уделять правильности выполнения упражнений. Отмечу, ему не нужно бояться падений и повреждения — система обеспечивает полную безопасность и сохранение равновесия и надежно контролирует все его движения.

#### **Как долго вы шли к разработке этого продукта?**

Можно сказать, что в той или иной степени она началась с момента рождения нашей компании. Как это часто бывает в мировой практике — от простого к сложному. Задумки появились еще в 2015 г., но реализация их шла постепенно. Сначала мы вывели на отечественный рынок двухременной медицинский электрический подъемник — он является более простым продуктом, потом был еще один, средней сложности, и вот сейчас система БМ-04.

#### **В создании нового продукта вам помогли отзывы ваших клиентов, которые пользовались более ранними версиями ваших изделий?**

Да, действительно помогли. Мы постоянно взаимодействуем с практикующими врачами, находимся с ними в диалоге, внимательно прислушиваемся к их пожеланиям и замечаниям относительно работы наших устройств и по поводу совершенствования, в частности, функциональной части мотора системы. Также мы опираемся на мировую практику. Являясь представителями на российском рынке известных мировых брендов, производителей реабилитационного оборудования, мы, разумеется, следим за всеми новшествами, появляющимися в этом секторе.

#### **Из чего состоит ваша новая система для подъема и перемещения пациентов БМ-04?**

В целом любая система для подъема и перемещения пациентов — будь то БМ-04 или наши прежние модификации БМ-01, БМ-02, БМ-03 — состоит из подъемных блоков и рельс, по которым движется мотор, а также комплектующих. Это каретки, с помощью которых движется мотор и на которых он держится, стойки, крепящиеся к потолку, сетки и жилеты, то есть аксессуары, благодаря которым пациент удерживается на подъемном механизме. Система собирается из этих элементов как конструктор. И по желанию заказчика можно сделать различные сборные модификации, например, собрать рельсу, позволяющую передвигаться по прямой и ведущую из одной точки местоположения в другую. Или сложную рельсовую систему с возможностью перемещаться по всему периметру помещения, а также с заездом в ванную, туалет, коридор и даже другую палату.

**Мы постоянно взаимодействуем с практикующими врачами, находимся с ними в диалоге, внимательно прислушиваемся к их пожеланиям и замечаниям относительно работы наших устройств.**

#### **Потенциальные потребители вашей системы медицинские организации или частные покупатели тоже могут ею пользоваться?**

Функциональные возможности нашей системы позволяют использовать ее как в больницах, так и в учреждениях социальной защиты, домах престарелых и т.д. Но систему можно установить и в обычной квартире, если это необходимо. Зачастую пожилым людям с нарушением функций движения требуются специальные тренировки, проводить которые возможно не только в стенах медицинских учреждений, но и в квартирах благодаря нашей системе БМ-04, обеспечивающей динамическую компенсацию веса.

**Вы официальный представитель ведущих международных компаний, производящих оборудование для перемещения пациентов. Что мотивирует вас на создание собственных образцов, причем не только аналогичных, но уже в чем-то и опережающих ваших иностранных партнеров?**

Действительно, мы представляем многие зарубежные компании, работающие на рынке реабилитационного оборудования, покупаем и реализуем у нас в стране их продукты. Но в какой-то момент нам захотелось, чтобы в России появилось свое оборудование такого рода. К тому же государственная политика, направленная на импортозамещение и создающая условия для отечественных производителей, сподвигла нас на это. В нашей стране принимаются законы, способствующие развитию собственного производства. Мы понимаем — будущее за отечественным производителем.

**Где вы производите оборудование и комплектующие к нему?**

Наше основное производство располагается в Москве. Что-то мы делаем сами, что-то заказываем у российских партнеров. Есть ряд комплектующих, заказывать которые лучше у производителей, имеющих узкую направленность на изготовление одного вида продукции, и которые нет смысла делать самостоятельно. Подобный подход часто используется и диктуется законами ведения бизнеса. Такая форма производства позволяет плодотворно взаимодействовать с коллегами по бизнесу, что, в свою очередь, благоприятствует политике импортозамещения и способствует созданию дополнительных рабочих мест.

**Функциональные возможности нашей системы позволяют использовать ее как в больницах, так и в учреждениях социальной защиты, домах престарелых и т. д. Но систему можно установить и в обычной квартире, если это необходимо.**

**Кто создатели ваших изделий?**

Все наши специалисты-разработчики с соответствующим профильным образованием. Вообще говоря, в нашей компании отдел, занимающийся разработкой, очень креативный. В нем много молодых специалистов, но есть и очень опытные. И вот такой симбиоз, на мой взгляд, приносит наилучшие плоды — я считаю его самым оптимальным и работоспособным. Знающие специалисты с точки зрения своего опыта помогают молодым не совершать ошибок, а молодые за счет того, что их головы еще не замусорены жизненными проблемами, очень хорошо креативят. Они, как правило, максималисты по своей сути и не боятся идти к чему-то новому, у них нет ограничительных рамок, которые в течение жизни появляются у любого человека. Если, например, опытный сотрудник скажет, что что-то невозможно, так как сразу видит сложности, возникающие на пути, то молодой их не заметит и со всей горячностью и отсутствием страха даст старт новой идее. А уже вместе они доведут ее до ума.

**Ваша продукция сейчас не уступает по техническим и функциональным характеристикам импортным образ-**

**цам. Не чувствуете ли вы зависть со стороны иностранных партнеров?**

Нет, абсолютно не чувствуем и, более того, всегда открыты к диалогу, что мы и делаем с нашими иностранными коллегами достаточно плотно. Какие-то интересные находки в плане конструктива реабилитационного оборудования берем на вооружение друг у друга. Да и как без этого, всегда нужно быть на передовой. И наши партнеры прекрасно понимают современные реалии. У нас с ними есть внутренние договоренности, которые позволяют нам оставаться в хороших отношениях. Мы за эффективное сотрудничество и разумные конкурентные отношения.

**Стоимость ваших систем более выгодная, чем у иностранных аналогов?**

Безусловно, но... При небольшом объеме реализации выгода на первый взгляд может показаться незначительной, однако при наращивании количества реализуемой и производимой продукции и, соответственно, наращивании производственных мощностей она становится вполне ощутимой.

**Вы уже знаете, кто готов закупить вашу новую систему?**

У нас есть клиенты, которые пользуются нашим оборудованием и с нетерпением ждут выхода нового продукта.

**Его распространением планируете заниматься самостоятельно?**

Отнюдь, наша компания заинтересована в распространении. И как раз сейчас мы параллельно работаем над созданием парка дилеров, которые будут вести нашу продукцию. Мы открыты к диалогу с компаниями, которые заинтересованы в получении качественного отечественного товара для реализации его на российский рынок. Ну и, безусловно, будем реализовывать его сами — в основном пока государственными структурами. Как известно, государство стремится покупать товары дешевле, но у того, кто несет ответственность за свой продукт. А ответственности всегда больше у производителя, который может обеспечить жизнедеятельность своего продукта на долгое время.

**Алексей, что для вас как руководителя компании является мотивирующим фактором в бизнесе?**

Я много лет работаю в медицине, потому что она мне близка и очень интересна по сравнению с остальными видами бизнеса. Я чувствую нужность продукта, который представляю и реализую сейчас. Один из основных побудительных факторов предпринимательской деятельности, по моему мнению, когда ты, первое, занимаешься делом, которое тебе нравится и интересно, и, второе, когда это дело приносит реальную пользу. Ты видишь, что твое оборудование действительно помогает людям. Такой продукт, кстати говоря, гораздо легче продавать, и получаешь от деятельности двойной доход — финансовый и моральный. А также всегда есть желание двигаться вперед — к новым прорывам.

**С таким посылом можно надеяться, что в ближайшее время МНПК «БИОМИР XXI» предложит потребителям еще что-то более совершенное, что облегчит им жизнь.**

Я бы сказал, не исключено, но на данном этапе мы бы хотели, чтобы наши новые и постоянные потребители прочувствовали и оценили уже сейчас удобство и практичность последней нашей разработки — системы БМ-04.

# НПО «ЭМ-ЦЕНТР»



## УНИКАЛЬНЫЕ ПРОДУКТЫ ИЗ КУРУНГИ ДЛЯ ОЗДОРОВЛЕНИЯ ОРГАНИЗМА

Если у человека все в порядке с внутренней системой безопасности, ему не страшны ни грипп, ни коронавирус, ни даже рак, утверждает генеральный директор НПО «ЭМ-Центр», доктор медицинских наук Петр Шаблин. В компании, которую он создал и которой руководит более 20 лет, разработаны уникальные продукты питания, многократно повышающие защитные силы человеческого организма. О них и о принципе их действия руководитель центра рассказал нашему изданию.



**Генеральный директор — Петр Шаблин.**

Родился в 1959 г. в г. Кяхта (Бурятия). Окончил Иркутский государственный медицинский институт по специальности «врачебное дело» в 1983 г. Доктор медицинских наук. Хобби: для отдыха — рыбалка, для души — изучение древнего бурят-монгольского мировоззрения справедливого обустройства общества, изложенного в священнописании «Золотая мелодия». Кредо: «Если Бог дал тебе знания, если он толкает тебя на какую-то миссию, ты должен ее реализовать».

### Что лежит в основе системы безопасности организма, о которой вы говорите?

Известно, что в организме человека содержится огромное количество бактерий. Их в сотни раз больше, чем его собственных клеток. Надо понимать, что природа не просто так сделала людей ходячими хранилищами огромной армии разнообразных микроорганизмов.

Бактерии — первые живые существа на Земле. Но гораздо раньше них появились вирусы, которые приобретают способность создавать копии самих себя, только попав в живую клетку.

Так как миллиарды лет назад на нашей планете не было другой живности, кроме бактерий, вирусы начали паразитировать именно в них. Чтобы выжить, бактериям нужно было научиться защищаться. Лучше всего противостоять вирусам у них получалось, когда они образовывали устойчивые симбиозы — своего рода системы коллективной безопасности, в которых каждый вид микроорганизмов имел свою зону ответственности.

За миллиарды лет на планете в основном сохранились те бактерии, которые научились формировать противовирусные симбиозы. Поэтому симбиозы стали существом жизни, а их сутью — устойчивые механизмы саморегуляции.

Симбиоз и поныне обеспечивает человеку защиту от инфекций, особенно вирусных. Однако сегодня в этой защите образовались большие бреши, о чем свидетельствует пандемия коронавируса.

Об опасности возникновения вирусной пандемии я говорил еще в начале 2000-х гг. и прогнозировал ее появление в ближайшие 20 лет. К сожалению, оказался прав. Коронавирус успешно двигается по планете потому, что в организме человека нарушены механизмы саморегуляции симбиоза как такового. Одна из основных причин — бесконтрольное применение антибиотиков. Они разрушают симбиозы и делают организм человека беззащитным перед вездесущими вирусами. Эту ситуацию сегодня нужно исправлять через восстановление бактериального симбиоза в организме и человека, и животных, и растений, и почвы. Симбиотикотерапии, то есть восстановлению и усилению всех регенеративных природных симбиозов, альтернативы нет. На решение этой задачи нацелена вся работа «ЭМ-Центра».

### Каким образом, по вашему мнению, можно повысить эффективность защитной микрофлоры человека?

Микробиоту можно сравнить с армией, которая создана природой для того, чтобы защищать организм человека. Армией управляет генералитет. Если его выбить, она становится небоеспособной. Антибиотики уничтожают в первую очередь самые важные бактерии. В результате симбиоз становится неэффективным.

Человек относится к млекопитающим. Для нас генералами армии собственной микробиоты являются молочнокислые бактерии. Повышать их активность во всем мире пытаются с помощью пробиотиков. Но эти препараты не могут быть эффективными, поскольку они не являются симбиозами.

Попадая в организм больного человека, искусственно созданные из единичных видов бактерий пробиотики, будучи неустойчивыми симбиозами, оказываются в чуждом для них окружении и погибают, подобно тому, как погибает инкубаторский цыпленок, выпущенный на волю.

Повысить эффективность микрофлоры кишечника способны только устойчивые симбиотические комплексы, обладающие эффективными механизмами саморегуляции. Для того чтобы такие механизмы сложились, нужно собрать вместе не один-два и даже не пять, а десятки видов бактерий.

### Симбиотикотерапии, то есть восстановлению и усилению всех регенеративных природных симбиозов, альтернативы нет. На решение этой задачи нацелена вся работа «ЭМ-Центра».

#### Как это сделать?

Самым известным симбиотическим комплексом является кефир. Но его симбиоз слаб. Если кефир оставить при комнатной температуре в открытой банке, через неделю-другую он испортится. Это означает, что данный симбиоз подвержен вли-



янию внешней патогенной микрофлоры. А нам нужны устойчивые к такому воздействию симбиозы. Одним из них является бурятский кисломолочный напиток курунга. Он может храниться в нестерильных условиях месяцами. У меня в лаборатории банка с курунгой выстояла два года и один месяц. Это очень устойчивый микробный симбиоз со слаженными механизмами саморегуляции, не допускающими внутрь себя разрушительные микроорганизмы. Именно на основе курунгового симбиоза мы изготавливаем продукты, используемые в симбиотикотерапии.



**Без устойчивых симбиозов невозможно успешно бороться ни с коронавирусом, ни с раком! Ни с какими болезнями.**

**Прежде чем поговорим об этих продуктах, поясните, что такое симбиотикотерапия?**

Так я назвал систему оздоравливающего воздействия на организм человека с помощью устойчивых природных симбиозов. Название дано в противовес антибиотикотерапии, которая разрушающе действует на полезную микрофлору организма.

В основу эффективной профилактической медицины должны быть положены три стратегии: восстановление бактериального симбиоза как фундамента здоровья, восстановление нарушенной диссимметрии белков и утилизация дефектных белковых молекул.

Первое направление реализуется с помощью приема симбиотических комплексов. О них расскажу чуть позже.

Вторая стратегия включает в себя восстановление диссимметрирующей функции кишечной микрофлоры. Нарушенная диссимметрия белков в медицине не рассматривается вообще, хотя диссимметрия как таковая является движущей силой эволюции. Под ней понимают разделение на правое и левое. Именно благодаря диссимметрии из всего лишь двух десятков протеиногенных аминокислот были созданы два принципиально разных мира — животный и растительный. Казалось бы, при столь небольшом разнообразии строительных аминокислот должен был получиться некий усредненный мир, но благодаря тому, что молекулы аминокислот, из которых синтезируются белки, делятся на право- и левоизомерные, получились два разных мира.

**К чему привело такое деление?**

В ходе эволюции в разных природных нишах происходило накопление либо правоизомерных аминокислот, либо левоизомерных. Изомерию аминокислот, которые накапливались в той или иной нише, задавали местные кристаллы. Разные кристаллы по-разному пропускают свет: одни отклоняют его влево, другие вправо, третьи рассеивают. Они и способствовали созданию «левых» и «правых» аминокислот. Там, где накопились правоизомерные аминокислоты, бактерии из них же синтезировали свои белки. Их эволюция пошла в «правую» сторону. В других

нишах другие бактерии использовали накопившиеся там левоизомерные аминокислоты. И вектор их эволюции развернулся в «левую» сторону. Через миллиарды лет в ходе усложнения живых структур правоизомерные аминокислоты образовали растительный мир, левоизомерные — животный.

В кишечнике человека растительные белки распадаются на те же правоизомерные аминокислоты, из которых они синтезированы. А нам нужны левоизомерные. Перевод из «правых» в «левые» как раз и осуществляет кишечная микрофлора. Но если она нарушена, то выполняет эту важнейшую функцию плохо. В результате из кишечника в кровь попадает много правоизомерных аминокислот. Включаясь в белковый синтез, они образуют дефектные белковые молекулы, которые по химическому составу не отличаются от нормальных молекул, а имеют только нарушенную конфигурацию в том месте, куда встроилась правоизомерная аминокислота.

В таких случаях мы говорим о нарушении белкового синтеза. Всякий патологический процесс начинается с накопления в тканях этих дефектных белковых молекул. Нарушение белкового синтеза не может сопровождаться нарушением химического состава синтезируемых белков, это не совместимо с жизнью. Всякое нарушение в белковом синтезе связано с нарушением лишь диссимметрии белковых молекул. Всякий патологический процесс начинается с накопления в тканях белков с нарушенной диссимметрией. Если ее не восстановить, ни о каком излечении говорить нельзя. А восстановить не так уж сложно. Достаточно иметь в арсенале продукты, которые мы производим. Они усиливают способность кишечной микрофлоры переводить правоизомерные растительные белки в животные левоизомерные.

Первым значение диссимметрии в эволюции живых организмов описал российско-израильский ученый доктор Кутушов. Он с позиции кристаллографии показал, что раковые белки отличаются от нормальных только правым вращением. И начал лечить рак с помощью так называемых ДСТ-препаратов (диссимметрирующая терапия). Я же первым предложил восстанавливать диссимметрирующую функцию кишечной микрофлоры с помощью специально созданных для этой цели микробных «Курунговитов», которые, как показала многолетняя практика «ЭМ-Центра», могут блокировать дальнейший синтез раковых белков и оставлять раковую опухоль и метастазы на голодном пайке, что ведет их к саморазрушению. То есть диссимметрирующая симбиотикотерапия, как свидетельствует опыт работы нашего центра, — это эффективная профилактика рака и необходимая стратегия в его комплексном лечении.



Еще задолго до появления коронавируса стало ясно, что «Курунговиты», ломая жесткую правую диссимметрию и снижая тем самым вирулентность патогенных бактерий, и особенно вирусов, могут успешно применяться в профилактике всевозможных инфекций. Например, дети, принимающие «Курунговиты», не болеют ОРЗ. Тысячи людей успешно профилактируются и лечатся «Курунговитами» от ковида. В Узбекистане принято решение открыть большую клинику, в которой основным методом профилактики и оздоровления будет курунголечение доктора Шаблина.

#### Какова задача третьей стратегии успешной медицины?

Накопленные в различных тканях дефектные белковые молекулы нужно каким-то образом выводить. Пока этот белковый мусор не будет удален из организма, не удастся избавиться ни от каких заболеваний.

Я предложил проводить генеральную чистку организма с помощью созданного мной ферментного напитка, который назвал «ЭМ-квасом». Этот продукт содержит большое видовое разнообразие бактерий. Вместе они вырабатывают тысячи различных ферментов, которые эффективно разрушают белковый мусор. Ферменты разрезают его на более мелкие фрагменты, которые уже могут выводиться если не с мочой, то хотя бы с потом.

Чтобы удалить белковый мусор, надо выпить «ЭМ-кваса», натереть тело смесью пищевого уксуса и соли, надеть специальный полипропиленовый костюм, который продается в спортивных магазинах, поверх — что-то теплое и хорошо пропотеть в течение двух-трех часов. А еще эффективнее потеть в ванной, добавив в горячую воду 2 кг соли и две бутылки уксусной эссенции. Если такие сеансы проводить регулярно на фоне двух других стратегий, организм оздоравливается и омолаживается, избавляется от патологий.

#### Какие еще продукты, помимо «Курунговитов» и «ЭМ-кваса», разработаны в рамках симбиотикотерапии?

В серию «ЭМ», в основе которой лежат уникальные свойства курунги — микробного симбиоза с устойчивыми механизмами саморегуляции, — входят такие линейки разработанных мной продуктов, как «Симбионты доктора Шаблина», «Симбионты Кутушова», «Синергисты», «Долговит» и другие.

Эти продукты представлены в нашем проекте «В 120 лет, как в 20», целью которого является создание таких условий внутри организма, чтобы человек в 120 лет оставался в ясном уме и мог обслуживать себя так же, как это делает 20-летний человек.

В обосновании этого проекта мы исходим из того, что если регулярно корректировать нарушенный белковый синтез, то отдалаются причины, по которым человек должен умереть. Генетический потенциал человека рассчитан на 140 лет жизни, мы проживаем лишь половину и умираем из-за того, что накапливаем белковый мусор. Чем больше из более 20 тыс. видов синтезируемых белков становятся дефектными, тем быстрее наступает старость. То есть невозможно бороться с болезнями старости без следования вышеназванным стратегиям. И надо понимать, что финальная старость всегда за-



**Эти продукты представлены в нашем проекте «В 120 лет, как в 20», целью которого является создание таких условий внутри организма, чтобы человек в 120 лет оставался в ясном уме и мог обслуживать себя так же, как это делает 20-летний человек.**

канчивается переходом на раковый метаболизм, и чаще всего изношенный организм не выдерживает этого перехода и погибает еще до появления опухоли. Поэтому борьба за долголетие невозможна без эффективной профилактики рака. Всю продукцию «ЭМ-Центра» можно приобрести на нашем сайте [shablin.ru](http://shablin.ru).

#### В названии компании и наименованиях разработанных вами продуктов присутствует аббревиатура «ЭМ». Что она означает?

Это отсылка к «ЭМ-технологии», создателем и разработчиком которой ошибочно считается профессор Терио Хига из Окинавы. Да, он ввел в научный лексикон термин «эффективные микроорганизмы». Но устойчивые симбиозы создавала природа, а не человек.

Я всего лишь взял за основу один из уникальнейших природных симбиозов, усовершенствовал технологию производства и расширил спектр применения. Сейчас НПО «ЭМ-Центр» выпускает продукцию на основе «ЭМ-технологии» для земледелия, животноводства, экологических мероприятий, оздоровления человеческого организма.

Разработанный мной российский вариант «ЭМ-технологии» называют «Надеждой Планеты», потому что ее основная задача — восстановить нарушенное человеком динамическое равновесие между регенеративной и дегенеративной микрофлорой в окружающей среде. Современное тотальное усиление дегенеративной микрофлоры в результате антропогенного воздействия грозит человечеству и остальной живой природе бесконечной чередой пандемий, в результате которых может погибнуть до 90% населения планеты и исчезнуть весь животный мир.

Я считаю своим долгом делать все возможное, чтобы этого не случилось. А добиться этого можно только через тотальное усиление естественного противовирусного иммунитета, которое нам, животным, растениям, почве — главному хранилищу микрофлоры планеты — обеспечивает природа с помощью симбиозов. Мы не можем бесконечно вакцинироваться. Это сработает раз, другой, третий, потом приведет к тотальной потере естественного иммунитета.

# БИОКАРД ЛОГИСТИКС

# BIOCARD

## «БИОКАРД»: БОЛЬШЕ ЧЕМ ЛОГИСТИКА

Компания «Биокард Логистикс» оказывает полный комплекс логистических услуг в сфере здравоохранения. Закупает, хранит, растаможивает и доставляет любые медицинские грузы, включая те, что требуют соблюдения особого температурного режима при транспортировке. Для выполнения температурных перевозок компанией была разработана комплексная экосистема Saferack, которая позволяет практически полностью исключить риски температурных выходов. Экосистема состоит из термоконтейнера, умного датчика SmartSensor и приложения для мобильных телефонов.

Кроме того, компания осуществляет регуляторную поддержку, маркировку и перемаркировку препаратов и забор использованных материалов в рамках проведения клинических исследований. Разнообразие предоставляемых услуг и их высокотехнологичная оснащённость позволяют отнести предприятие к числу бизнес-систем, активно стремящихся в будущее. О многогранной деятельности организации рассказывает коммерческий директор Юлия Пяткина.

### Юлия, перевозками медицинских грузов занимается не один десяток компаний. Чем «Биокард» отличается от них?

Серьезных игроков на логистическом рынке очень много. Но наша компания — больше чем логистика и уж тем более больше чем просто перевозчик. Представьте, что вы — заказчик. Вам нужно получить термолабильные медикаменты или биоматериалы к определенному сроку. О том, где их можно приобрести, а тем более как их правильно доставить, вы имеете очень смутное представление. К обычному перевозчику с такой заявкой обращаться не имеет смысла. А мы найдем медикаменты, закупим, перевезем, растаможим и доставим по указанному адресу, то есть исполним заказ, что называется, под ключ.

В этом плане нашу услугу можно сравнить с заказом такси через приложение на смартфоне, когда вы находитесь на незнакомой улице. Вам не нужно искать табличку с ее названием и номером дома — водитель найдет вас по геолокации. Наши сервисы также нацелены на то, чтобы обеспечить клиентам максимальный комфорт, освободить их от целого ряда действий, выполнение которых мы берем на себя.

Если оценивать предлагаемые нами услуги по отдельности, то, наверное, в каждом из направлений обнаружатся достойные конкуренты. Я имею в виду курьерские услуги, ответственное хранение и таможенное оформление грузов в медицинской сфере и так далее.

Но мы предлагаем все перечисленные услуги в комплексе. Кроме того, оказываем содействие в проведении клинических испытаний, производим и продаем брендированную термоупаковку, созданную с использованием самых современных технологий. Если рассматривать деятельность «Биокард Логистикс» по всем направлениям, то аналогов в России нам не найдется.

### Если рассматривать деятельность «Биокард Логистикс» по всем направлениям, то аналогов в России нам не найдется.

### Какие конкретные решения делают взаимодействие клиентов с компанией максимально комфортным?

Следует учесть, что «Биокард» работает на рынке логистики в сфере здравоохранения более 30 лет. У нас накоплен колоссальный опыт в данном направлении деятельности, что также положительно влияет на качество обслуживания клиентов.

Вместе с тем около пяти лет назад собственники компании пришли к выводу о необходимости кардинального обновления сервиса, в том числе путем внедрения современных технологий.



Коммерческий директор — Юлия Пяткина

Главной задачей ставилось создание полноценного комплекса услуг для российских потребителей по доступным ценам.

Учитывая растущую клиентскую базу, мы расширили площадь складских помещений, открыв в нынешнем году складской комплекс площадью 30 тыс. м<sup>2</sup>. Он оснащен всем необходимым оборудованием и принимает грузы любых габаритов. В нем созданы все условия для хранения обычных грузов и грузов с различными температурными режимами. Холодильные и морозильные помещения оборудованы в соответствии с международными стандартами, используются энергоэффективные технологии, позволяющие обеспечить бесперебойное питание всех складских мощностей. Мы также увеличили автомобильный парк, сегодня он составляет 50 единиц и включает современные валидированные рефрижераторы для перевозки практически любых грузов. Все машины находятся в эксплуатации не более двух лет.

Кроме того, компания разработала уникальную комплексную экосистему Saferack, позволяющую значительно уменьшить риски температурных выходов. Система состоит из термоконтейнера, умного датчика SmartSensor и приложения, которые устанавливаются на мобильный телефон. Датчики





по bluetooth передают данные о температуре внутри термоконтейнера без вскрытия и сохраняют информацию в памяти до двух месяцев. Компоненты экосистемы Saferack разработаны и производятся в России, могут работать в любых погодных условиях и в 5–10 раз дешевле зарубежных аналогов. Также наши IT-специалисты реализовали функцию личного кабинета на сайте компании. С его помощью клиенты могут отслеживать ход исполнения заявок в режиме реального времени.

Отмечу, что сотрудники — главный ресурс нашей компании. Настоящие профессионалы с большим опытом работы, которые обеспечивают эффективность функционирования «Биокард» и прилагают все силы, чтобы клиенты всегда оставались довольны. Они умеют посмотреть на запрос заказчика его глазами и строят свою работу, исходя из его потребностей. Мне кажется, это одно из важных условий успеха любого бизнеса.

#### Как нововведения сказались на развитии компании?

«Биокард» стабильно сохраняет тенденции увеличения объемов по всем направлениям деятельности. В последние два года количество базовых клиентов увеличилось вдвое, общий портфель заказов вырос примерно в пять раз. В определенной мере на этот рост повлияла пандемия коронавируса, так как к ее началу мы обладали всеми необходимыми ресурсами для выполнения заказов, связанных с противостоянием смертельной инфекции.

Отдельно отмечу, что в последние годы весь фармацевтический рынок растет высокими темпами по причинам, связанным с более внимательным отношением людей к своему здоровью. Руководство компании уловило этот тренд, когда он только зарождался, и еще до пандемии отреагировало обновлением всех сервисов, что стало важной точкой роста компании.

#### Какими ресурсами обладает «Биокард»?

На сегодняшний день компания располагает всеми необходимыми ресурсами для выполнения полного спектра логистических услуг: грузоперевозок, таможенного оформления, складских услуг, ответственного хранения. «Биокард» является членом международной ассоциации IATA и прямым грузовым агентом «Аэрофлота», поэтому напрямую взаимодействует с партнерами-экспедиторами и транспортными компаниями по всему миру.

Нередко стоимость партий перевозимых препаратов составляет десятки и даже сотни миллионов рублей. Заказчики доверяют нам столь ценные грузы, потому что знают: «Биокард Логистикс» доставит их в целостности и сохранности с соблюдением всех необходимых требований. С 2013 г. компания является лицензированным таможенным брокером. Таможенное оформле-

ние производим в любом регионе России и за пределами страны. Необходимую документацию оформляем менее чем за сутки.

#### Термоупаковку вы производите не только для себя, но и для реализации. Что представляют собой термоконтейнеры Saferack?

Это прочные и надежные пенополиуретановые термоконтейнеры многократного использования, зарегистрированные как медицинские изделия. Они предназначены для временного хранения и транспортирования вакцин, сывороток, термочувствительных лекарственных средств, иммунобиологических препаратов, крови и биоматериалов. Поддерживают необходимый температурный режим до 240 часов и способны функционировать в диапазоне температур окружающей среды от –50 до +50 °С. Термоконтейнеры прошли валидацию и испытания на требования для перевозки и хранения вакцины «Спутник V». Любой желающий может самостоятельно собрать свой контейнер как конструктор, исходя из своих потребностей, выбрав модель, хладоэлементы и термоматчики.

#### В чем состоит содействие в проведении клинических исследований, которое оказывает компания?

Клинические исследования — важный, сложный и ответственный этап при выводе нового лекарственного препарата на рынок. В рамках таких исследований мы организуем беспре-

#### Компания разработала уникальную комплексную экосистему Saferack, позволяющую значительно уменьшить риски температурных выходов.



ребойные поставки необходимых биологических материалов, компонентов, закупку препаратов сравнения, предоставляем ответственное хранение с температурным режимом на собственных складских комплексах, производим возврат и утилизацию материалов после окончания процедур.

Компания имеет все необходимые лицензии, которые позволяют проводить переупаковку, перемаркировку, хранение фармацевтических компонентов и промежуточной продукции, участвующей на разных стадиях клинических исследований.

«Биокард» много лет участвует в международной цепочке этапов исследований и содействует в получении необходимых документов, регуляторных решений, сертификатов и разрешений от правообладателей.

Следует отметить, что клинические испытания — очень щепетильный процесс, сопряженный со множеством рисков для производителя. Малейшая ошибка, совершенная любым задействованным в них лицом, может привести к их срыву и, как следствие, огромным убыткам.

Наша компания имеет репутацию ответственного исполнителя взятых на себя обязательств в рамках клинических исследований. Ей доверяют крупнейшие производители лекарственных средств России и других стран. Мы обеспечиваем проведение 25% всех клинических исследований в РФ.

---

**Компания имеет все необходимые лицензии, которые позволяют проводить переупаковку, перемаркировку, хранение фармацевтических компонентов и промежуточной продукции, участвующей на разных стадиях клинических исследований.**

---

#### **Что входит в состав услуги по регуляторной поддержке клиентов?**

«Биокард» предлагает услуги по оперативному получению согласований Минздрава на ввоз зарегистрированных и незарегистрированных лекарственных средств в рамках программ ввоза медицинских препаратов по жизненным показаниям и проведения клинических исследований. Поможем согласовать в Росздравнадзоре ввоз и вывоз органов и тканей человека, крови и ее компонентов, в ФСБ — ввоз и вывоз криптографических устройств, в Россельхознадзоре — ветеринарных товаров и лекарственных средств. Оказываем содействие в оформлении деклараций и сертификатов на товары. При необходимости направим официальные запросы в регуляторные органы для получения рекомендаций и разъяснений по тем или иным вопросам.

#### **О репутации компании многое может рассказать круг ее заказчиков. Кто ваши клиенты?**

В основном это крупные российские и международные компании. Среди них Sanofi, Pfizer, Parexel, Almac, Bayer, «Росатом», «Ростех» и многие другие. Все они без исключения предъявляют жесткие требования к логистическим партнерам. Мы регулярно проходим организуемые ими аудиты, чтобы доказать соответствие всем международным стандартам в услугах по дистрибуции и хранению. С 2017 г. «Биокард» является одним из основных логистических операторов фармацевтического холдинга по разработке и производству иммунобиологических лекарственных средств «Нацимбио».

За прошедшие годы в рамках реализации различных государственных проектов компания доставила сотни миллионов



единиц препаратов суммарной стоимостью более 9 млрд руб. без единого нарушения температурного режима.

#### **Деятельность «Биокард» в конечном итоге направлена на сохранение здоровья людей. Приходилось ли исполнять заказы, от которых зависят человеческие жизни?**

Да, такие заказы были. Например, у пациента клинической онкологической больницы № 1 г. Москвы стало резко ухудшаться состояние, возникли негативные явления, прямо угрожающие его жизни. Чтобы стабилизировать больного, нужно было оперативно доставить редкий препарат «Ремикейд», который можно хранить лишь в диапазоне от +2 до +8 °С и ни в коем случае нельзя замораживать.

Счет времени шел буквально на минуты. Лекарственное вещество было отправлено с нашего медицинского склада специальным транспортом с использованием экосистемы Saferack. У ворот больницы груз, помещенный в небольшой термоконтейнер, был передан лечащим врачам. Пациент своевременно получил необходимый препарат и надежду на выздоровление.

Еще мне вспомнился случай, когда помощь понадобилась маленьким жителям регионов Дальнего Востока, пострадавшим при катастрофическом наводнении. В кратчайшие сроки необходимо было доставить партию вакцин для детей до двух лет со склада в Одинцово Московской области в Хабаровск. Из-за больших рисков и ответственности крупные российские логистические компании отказались от выполнения этого заказа. За реализацию взялись наши специалисты. Сложнейший заказ был исполнен за 22 часа с учетом погрузки и выгрузки. Долгожданный медицинский груз встречало все руководство региона.

#### **За годы деятельности компания добилась многого и занимает весомое положение в своем сегменте рынка.**

#### **Что дальше? Каковы планы по ее развитию?**

На сегодняшнем этапе «Биокард» обладает обширной материальной базой, самыми современными технологиями, репутацией партнера, который никогда не подведет, всегда выполнит принятые на себя обязательства. В штате компании работают квалифицированные и компетентные сотрудники. Поэтому одна из стратегических целей — экспансия на мировой рынок. Над ней мы работаем системно, скрупулезно, и я уверена, что она будет достигнута.

Если говорить о других задачах, то в первую очередь планируем менять формат взаимодействия с нашими партнерами в регионах и развивать наш новый мультитемпературный складской комплекс, который мы недавно открыли в Одинцово. Также практически готов к серийному производству термоконтейнер под рабочим названием Saferack XL, особенностью которого станет возможность размещения внутри него груза на паллете. Мы гордимся тем, что создали не имеющий аналогов бизнес, который позволяет нам уверенно смотреть в будущее.





РОССИЙСКАЯ  
НЕДЕЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ  
RUSSIAN HEALTH CARE WEEK

Ежегодно входит в план научно-практических мероприятий Министерства здравоохранения РФ



**6–10 декабря 2021**



ЗА ЗДОРОВУЮ  
ЖИЗНЬ

**За здоровую жизнь**

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



**Здравоохранение**

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



**Здоровый образ жизни**

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

**6–9 декабря 2021**



**MedTravelExpo**

**Санатории. Курорты. Медицинские центры**

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



[www.zdravo-expo.ru](http://www.zdravo-expo.ru)

Реклама



**Организаторы:**

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

**При поддержке:**

- Совета Федерации ФС РФ
- Министерства промышленности и торговли РФ
- Федерального агентства по туризму (Ростуризм)

Под патронатом ТПП РФ



Россия, Москва, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

**ЭКСПОЦЕНТР**

12+



# CORPORATION SUNCORE



## НАТАЛЬЯ УСОВА: «С ПУТИ НЕ СВЕРНУТЬ, НА ВЕРШИНУ ПОДНЯТЬСЯ»

CORPORATION SUNCORE уже более 18 лет занимается комплексным оснащением лечебных учреждений разной направленности, а также спортивных комплексов, гостиниц, административных помещений. Компания известна высокой степенью ответственности и качеством исполняемых контрактов. Заказчики рекомендуют ее друг другу в самых сложных ситуациях, в том числе если подрядчики не справляются со взятыми на себя обязательствами.

Между тем президент корпорации Наталья Усова считает, что российские предприятия, работающие в сфере оснащения медицинских учреждений, могли бы показывать более весомые результаты, если бы не особенности государственного регулирования деятельности медицинской отрасли.

### Наталья, корпорация «САНКОР» специализируется на комплексном оснащении объектов. Что это означает на практике?

Это означает, что мы начинаем с нуля, выполняем весь комплекс необходимых работ и сдаем объект под ключ.

Особое внимание уделяем технологическому проектированию. Оно — основа для всех остальных процессов, поэтому требует обширных знаний нормативной базы и большого опыта практической деятельности.

Здесь мы считаем себя безусловными лидерами. Разработанные нами проекты учитывают последние достижения современных технологий. Наши медицинские технологи доказали, что обладают высокими компетенциями в области технологического проектирования, в том числе при создании чистых помещений — одного из самых сложных направлений. Мы принимали участие в технологическом проектировании сложнейших объектов федерального значения, способны предлагать индивидуальные решения по оснащению любых медицинских учреждений.

Медицинскую и лабораторную мебель разрабатываем и производим сами. Делаем ее по стандартам Роспотребнадзора, на современном оборудовании, с использованием инновационных технологий. Готовая продукция проходит проверку внутреннего ОТК.

Медицинское оборудование поставляем от таких мировых производителей, как Philips, GE, Siemens, Olimpas, Pentax, Mindrey, Erba, Beckman Coulter, KLS Martin, Liberec. Монтажные и пусконаладочные работы выполняют квалифицированные специалисты. SUNCORE строго соблюдает договорные сроки и учитывает нюансы деятельности заказчика.

### Что подвигло заняться таким сложным видом работ, как технологическое проектирование и строительство?

Это была реакция на обращения наших клиентов, которые часто интересовались, почему мы выполняем только поставку мебели или оборудования. В 2017 г. в состав партнеров корпорации вошли несколько крупных компаний, которые совместно с нами и осуществляют комплексную реализацию проекта: они строят — мы технологически проектируем и оснащаем. Тем самым корпорация расширила спектр предлагаемых услуг и теперь с полным правом может именоваться комплексным поставщиком.

Сегодня мы оснащаем и вводим в эксплуатацию объекты самого разного назначения, включая комплексы чистых помещений с нормируемым уровнем концентрации микроорганизмов, обеспечиваем единую систему диспетчеризации, сигнализации, лечебного газоснабжения.

### Сколько реализованных проектов на счету корпорации?

Я полагаю, что судить о деятельности компании по количеству реализованных проектов не совсем правильно. За год мож-



### Основатель и президент корпорации — Наталья Усова.

Родилась в пос. Сосновый Бор Артемовского района Свердловской области. Окончила с отличием Российский государственный профессионально-педагогический университет по специальности «коррекционная психология» в 2002 г. Хобби: психология, спорт. Кредо: «Если ты чего-то хочешь, то вся Вселенная будет способствовать тому, чтобы твоё желание сбылось!»

но выполнить три проекта федерального значения стоимостью в сотни миллионов рублей каждый, а можно отработать десяток мелких, где не нужны ни высокая квалификация, ни соблюдение эксклюзивных условий.

Мы работаем на крупных объектах во многих российских регионах — от Калининграда до Камчатки. На Камчатке оснащаем ветеринарный центр по разведению редких птиц — огромный комплекс, в который поставляем современное оборудование для проведения научных исследований.

В Калининградском военном училище подготовили к эксплуатации два спальных корпуса, спортивный комплекс и медсанчасть. Логистика поставок оборудования и материалов в этот город в силу его географического положения имеет свои особенности. Мы с заданием успешно справились, и это был новый для нас опыт.

Во Владикавказе обустроивали суворовское училище, осуществив 85% всех необходимых поставок. В медицинском кор-

пусе установили современное оборудование, мебель, сдали спортивный комплекс и спальный корпус на 320 мест, административные помещения в учебном главном корпусе.

Много заказов исполнили в УрФО и ХМАО: оснащали родильные дома в Екатеринбурге, перинатальные центры в Нижнем Тагиле и Кургане, онкологические хирургические отделения в ЧОКБ и Центре ядерной медицины и онкологии Челябинска. Каждый из этих объектов уникален и масштабен по объемам работ.

Отмечу, что практически везде мы выполняли функции поставщика комплексных услуг. По большому счету нам уже не столь важно, какой объект брать в работу: медсанчасть, спортивный комплекс, школу, административное здание. Уровень профессионализма и компетенций наших сотрудников позволяет одинаково успешно исполнять любой заказ.

### Какие факторы позволили корпорации занять и прочно удерживать свою нишу на рынке?

В первую очередь то, что мы предоставляем услуги в комплексе и качественно их исполняем. Берем на себя ответственность за выполнение каждого этапа, никогда не ссылаемся на непредвиденные обстоятельства. Заказчик избавляется от необходимости поиска исполнителей на те или иные виды работ, поставщиков для закупки того или иного оборудования, ему также не нужно контролировать ход этих процессов. Мы все делаем сами, опираясь на долгосрочное партнерство с крупнейшими корпорациями России. Далеко не каждая компания может представить такие результаты.

Вот сейчас, например, мы работаем в областной детской больнице в Волгограде. На этот объект нас пригласили по рекомендации крупной московской компании, имеющей полтора десятка филиалов в регионах России. Работавший там до нас подрядчик не справился даже с проектированием. Когда заказчику это стало очевидно, он начал искать других исполнителей. Посоветовали SUNCORE Corporation. Мы взяли за работу, но сначала устранили недостатки, допущенные предшественником. К тому же мы понимали, что на выполненные им работы уже потрачены государственные деньги, поэтому стремились экономить, но не в ущерб качеству. Экономия достигалась за счет продуманных бизнес-процессов. Мы давно работаем на рынке медицинского оборудования, имеем обширные контакты, прямые дилерские отношения со многими производителями. Это позволяет предлагать медтехнику клиентам по самым оптимальным ценам.

Мы уже несколько лет сотрудничаем с Минобороны, МВД, другими федеральными ведомствами. Нас знают как ответственных исполнителей, которые все работы выполняют на высоком уровне. Соблюдение сроков при безусловном каче-



стве — еще одно наше весомое преимущество. В пример вновь приведу детскую больницу в Волгограде. Несмотря на то, что нам пришлось почти полгода потратить на исправление недоделок предшественника, мы вошли в график и строго его соблюдаем.

Еще на стадии переговоров мы ставим заказчика в известность, что нас не надо подталкивать. Мы выполняем работы на основании договора в соответствии с технологическими, законодательными и иными требованиями. В ходе исполнения контракта не клиент ведет нас, а мы его. Мы «диктуем» условия, ведем «игру», потому что мы профессионалы в своем деле.

Бизнес-процессы в нашей компании продуманы до мелочей и очень грамотно организованы. Все они без исключения направлены на то, чтобы держать на максимальной высоте эффективность нашей работы. В корпорации трудятся квалифицированные, обладающие высокой самоорганизацией сотрудники, ориентированные на достижение целей, поставленных заказчиком.

Внутренний потенциал компании позволяет не останавливать работу при задержках финансирования проектов. В прошлом году, например, мы достаточно спокойно пережили паузу из-за пандемии коронавируса.

Компания достигла такой степени развития, что нам уже не нужно искать заказчиков, они находят нас сами. Поэтому у нас нет отдела продаж. Нас рекомендуют потенциальным клиентам проектные организации, генеральные подрядчики Минобороны, МВД, другие организации.

Однако наша деятельность была бы более эффективной, если бы периодически не приходилось преодолевать препятствия, чинимые бюрократами от медицины.

### Что вы имеете в виду?

Компания начинала с поставок оборудования и мебели для медицинских организаций. Медицинская тематика и сегодня является основным направлением нашей деятельности. В этой сфере мне все близко, и ситуация в ней вызывает самые большие переживания.

Минувшей осенью я участвовала в медицинском форуме, на котором обсуждались вопросы развития оздоровительного туризма. Понятно, что для этого понадобятся не только инновационные технологии, но и решения целого ряда организационных, технологических проблем. Наша медицина планирует выходить на международный уровень, но между тем не можем навести порядок у себя дома.

Чиновники Росздравнадзора и производители, обслуживающие медицинские организации, говорят на разных языках, мыслят разными категориями и потому не понимают друг друга. Я уверена, что если российского производителя избавить



от бюрократических проволочек, он сделает намного больше и лучше, чем делает сейчас.

## **Росздравнадзор на упреки в избыточной жесткости требований отвечает, что он стоит на страже жизни и здоровья пациентов...**

Мы не против жестких требований, мы за разумность действий и решений контролирующей организации. Вот пример. В результате неких законодательных изменений многие производители медицинских изделий потеряли регистрационные удостоверения на свою продукцию. Теперь их надо получать заново. Между тем лабораторий, проводящих соответствующие испытания, осталось несколько штук на всю Россию, причем расположены они в Москве. Очереди в эти учреждения растянулись на 8–10 месяцев.

Почему бы не создать хотя бы по одной такой лаборатории в каждом федеральном округе? Это резко сократило бы время получения регистрационных удостоверений и увеличило выпуск медицинской продукции отечественными производителями.

Сам процесс получения удостоверения тоже запутан. Как следствие, появляются черные посредники, которые гарантируют, что за определенную и весьма немалую плату помогут получить любое удостоверение.

## **Вам доводилось сталкиваться с такими посредниками?**

Нам предлагали содействие в получении регистрационного удостоверения за 2,5 млн руб. Нам нужно шесть удостоверений, за которые мы должны отдать 15 млн руб. Притом что официальные расходы на одно удостоверение составляют не более 350 тыс. руб.

Удивительно, но эти посредники дают стопроцентную гарантию получения удостоверения. То есть компания, профессионально занимающаяся производством медицинских изделий и знающая все его тонкости, не может пройти процесс регистрации, а посредник, ничего в производстве не смыслящий, проходит его запросто. Это наводит на нехорошие мысли о коррупции и о том, что разбираться в таких ситуациях должны правоохранительные органы.

## **В чем проявляется запутанность процесса регистрации медицинского изделия?**

Стандартная ситуация выглядит так. Производитель, выстояв длинную очередь в лабораторию, подает пакет документов. Там их проверяют и нередко возвращают обратно, заявляя, что он оформлен неправильно. На исправление дают месяц. Производитель редко укладывается в этот срок и тогда при повторном обращении вновь платит госпошлину.



## **В будущее смотрим с оптимизмом и надеемся, что отечественный производитель все же будет играть главную роль в снабжении и обслуживании российских медицинских учреждений. Наш лозунг: «Комплексное решение во благо жизни».**

По регламенту срок получения регистрационного удостоверения составляет не более 60 дней, в реальности он растягивается до полутора лет. Создается впечатление, что сознательно сконструирована и успешно функционирует система по вычерпыванию денег из карманов производителей.

## **Вы обращались с этими вопросами в Росздравнадзор?**

В качестве примера расскажу о последнем обращении, которое направляли летом нынешнего года. Мы попросили разъяснить понятие «вид медицинского изделия». Компания разработала комплект мебели для больничной палаты, в который входит шесть наименований изделий. Нам важно было понять, сколько удостоверений нужно получить на этот комплект: одно, два, шесть? Мы хотели разобраться, можно ли при регистрации объединять в один вид однотипные изделия, например, шкафы разных размеров. Задали и другие вопросы, ответов на которые не нашли ни в Правилах государственной регистрации медицинских изделий, ни в других нормативных актах.

Росздравнадзор прислал пространный ответ, в котором добросовестно процитировал положения документов, смысл которых мы просили разъяснить. В конце ответа ведомство обратило наше внимание на то, что разъяснение нормативно-правовых актов не входит в его компетенцию.

## **Несмотря на разного рода препятствия, корпорация работает и развивается. Каковы ваши ближайшие планы?**

Как бы там ни было, мы стараемся двигаться вперед. За последние два года мы расширили производство, закупили новое оборудование, ввели в эксплуатацию еще несколько станков ЧПУ по производству мебели и заготовок для нее.

Разработали новую линейку мебели для бактериологических лабораторий. Это очень востребованное направление. Конечно, приложим все усилия, чтобы получить на эти изделия регистрационные удостоверения. Упорядочили процессы компании, закрепив понятными регламентами. Набрали новых сотрудников. Выстроили цепочку взаимодействия между структурными подразделениями, внедрили новый отдел. Несмотря на все успехи, есть над чем работать и куда развиваться.

В будущее смотрим с оптимизмом и надеемся, что отечественный производитель все же будет играть главную роль в снабжении и обслуживании российских медицинских учреждений. Наш лозунг: «Комплексное решение во благо жизни».



28-АЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ  
ФОРУМ-ВЫСТАВКА

# аптека

2021

В ЦЕНТРЕ  
ИННОВАЦИЙ

- СВЫШЕ 10 СТРАН-УЧАСТНИЦ
- СВЫШЕ 40 ВЕДУЩИХ СПИКЕРОВ ОТРАСЛИ
- СВЫШЕ 100 КОМПАНИЙ-ЭКСПОНЕНТОВ
- ЖИВОЕ ОБЩЕНИЕ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ РЕГУЛИРУЮЩИХ ОРГАНОВ, АССОЦИАЦИЙ И БИЗНЕСА
- СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЕ ОБУЧЕНИЕ С НАЧИСЛЕНИЕМ 36 БАЛЛОВ ЗЕТ
- ВЫГОДНОЕ И УДОБНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ ПОСЕТИТЕЛЕЙ ОТ ОТЕЛЕЙ-ПАРТНЕРОВ
- ЦЕННЫЕ КОНТАКТЫ И ЯРКИЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ

+7 (495) 925-65-61/62  
info@artekaexpo.ru

ARTEKAEXPO.RU



24-26 НОЯБРЯ 2021

МОСКВА • ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР  
«СКОЛКОВО» • АМАЛЬТЕЯ ХОЛЛ

ОРГАНИЗАТОР



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



# МОСКВА-АМРОС



## ГЕРМАН КАПЛАНОВИЧ: «МЫ УВАЖАЕМ СВОИХ ПАРТНЕРОВ И ДЕЛАЕМ ВСЕ, ЧТОБЫ ИМ БЫЛО КОМФОРТНО С НАМИ РАБОТАТЬ»

Фирма «Москва-Амрос» работает на рынке поставок зарубежных медицинских изделий почти 30 лет. Сегодня компания входит в пятерку лидеров по объемам продаж медицинской техники в России и дважды — в 2019 и 2020 гг. — становится обладателем престижной премии аптечного саммита «Зеленый крест» в номинации «Бренд года». За время своей деятельности «Москва-Амрос» создала разветвленную партнерскую сеть, позволяющую динамично развивать бизнес. Об особенностях деятельности компании и ее продукции рассказывает генеральный директор Герман Капланович.



### Генеральный директор — Герман Капланович.

Работает в компании с 2016 г. Ранее около 20 лет занимал управляющие должности в фармацевтических компаниях Novartis и Sanofi в США и Швейцарии. В 2013 г. был переведен в Россию. Возглавлял быстрорастущие рынки СНГ в швейцарской фармацевтической компании Sandoz, являющейся частью Novartis. Имеет степень MBA в MIT Sloan School of Management и степень бакалавра Российской экономической академии. Кредо: «Самый ценный актив — сотрудники».

### Какие изделия поставляет компания на российский рынок?

На протяжении 30 лет фирма «Москва-Амрос» является эксклюзивным дистрибьютором медицинской техники и технических средств реабилитации американского производителя AMRUS Enterprises, выпускающего продукцию под брендом AMRUS. Сейчас в России под этой маркой продаются трости, костыли, опоры-ходунки, санитарные приспособления, кресла-коляски, а также ингаляторы, термометры, стетоскопы.

Кроме того, более 25 лет компания эксклюзивно поставляет продукцию американской компании Medical Technology Products под торговой маркой MediTech. В этом портфеле автоматические и механические тонометры, противопролежневые матрасы, различные виды массажеров. Все изделия прошли регистра-

цию в Росздравнадзоре и сертифицированы. Продукция AMRUS и MediTech поставляется во все регионы России и в страны СНГ.

### Чем отличаются эти изделия от аналогов других производителей?

Они изготовлены из современных материалов с использованием передовых технологий, отвечающих требованиям ISO 13485: 2012, Medical devices directive (MDD) 93/42/EEC, что гарантирует безопасность, надежность и износостойкость готовой продукции.

Особо отмечу, что в соответствии с американским и европейским законодательствами продукция AMRUS и MediTech выполнена из материалов, не содержащих опасные фталаты. Это очень важное отличие, так как требование по составу продукции в РФ не является обязательным.

Фталаты — это пластификаторы. Их используют, чтобы придать изделиям эластичность и удешевить их производство. Международное агентство по изучению рака (МАИР) отнесло фталаты к канцерогенам, так как они вызывают ожирение, зачатие половой системы, бесплодие, диабет II типа и онкологию. В организм фталаты попадают воздушным путем при вдыхании и при кожном контакте. Определить наличие фталатов в изделии можно по исходящему от него резкому запаху резины или клеенки. У наших изделий такого запаха нет.

### В прошлом году вы заключили новые контракты?

Да, в 2020 г. фирма заключила эксклюзивные договоры поставки в Россию и страны СНГ компрессионного трикотажа VENOSAN производства швейцарской компании SWISSLASTIC AG ST. GALLEN, а также итальянской ортопедической обуви Emanuela от одноименного производителя и итальянской медицинской обуви TECNICA от ExtroStyle. Компании специализируются на выпуске медицинской обуви для вальгусной деформации стопы, молоткообразных пальцев, когтеобразной стопы, метатарзалгии, ревматоидной и диабетической стопы, пяточной шпоры.

### Эти соглашения имеют целью последующую переориентацию компании с поставок одних товаров на другие?

Нет, они заключены в дополнение к уже имеющимся контрактам. Таким образом мы развиваем бизнес. За последние пять лет наши продажи показали существенный рост, несмотря на стагнацию рынка медицинских изделий в объемном выражении. При этом наши оптовые цены на предлагаемые изделия за эти годы изменились незначительно, невзирая на инфляцию. Мы смогли удержать их рост, уделяя много внимания эффективности работы, в том числе оптимизации логистики, и осуществляя жесткий контроль за расходами. Хотим, чтобы потребители имели возможность купить качественные медицинские

изделия по доступным ценам. Также мы нацелены на удобство работы для наших оптовых клиентов и сервис для конечных потребителей, предлагаем гарантию до пяти лет на нашу продукцию и бесплатное сервисное обслуживание в течение всего срока эксплуатации изделия.

## При изготовлении медицинской обуви TECNICA используется инновационное и сертифицированное сырье setaflex, pelflex, микрофибра, хлопок, другие натуральные материалы.

### Давайте подробнее поговорим о новой продукции. Начнем с обуви. Из чего она сделана?

Ортопедическая обувь Emapuela производится с использованием методов ручной работы из натурального сырья с добавлением дышащего полиэстера. Подошва-«контейнер» сделана из натуральной пробки и войлока, за счет чего имеет хорошую амортизацию, снижает ударную нагрузку на стопу, суставы и позвоночник. Слоистая конструкция подошвы обеспечивает циркуляцию воздуха, влагоотвод и комфортную температуру в обуви. Внешний слой подошвы выполнен из натурального вулканизированного каучука, который не оставляет полосы на полу. Подошва прикрепляется к верху обуви горячей вулканизацией каучука без клея, смолы или растворителей. Мягкий материал верха обуви адаптируется по анатомической форме стопы, не создавая точек давления. Это обеспечивает комфорт, снижает риск деформации стопы, сохраняет ее правильное положение.

При изготовлении медицинской обуви TECNICA используется инновационное и сертифицированное сырье setaflex, pelflex, микрофибра, хлопок, другие натуральные материалы. Обувь обладает полным раскрытием при надевании, большой вместимостью, регулируемым внутренним объемом, дышащей съемной антибактериальной стелькой с эффектом памяти. Ультратягкий и растягивающийся материал верха идеален для сильно деформированных стоп, полужесткий задник хорошо поддерживает пятку. Текстильные части обуви обработаны ионами серебра SILVERPLUS. Подошва не скользит при ходьбе, обладает хорошей амортизацией. Обувь имеет современный дизайн.

### Компрессионный трикотаж VENOSAN, который вы также поставляете в Россию, известен строгим соблюдением стандартов при изготовлении. Каковы его характеристики?

Компрессионный трикотаж VENOSAN представлен у нас профилактической и лечебной линейками.

В линейку для профилактики входит противоэмболический (госпитальный) трикотаж серии AES, изделия с хлопком Cotton socks, применяемые при диабетической стопе, гольфы для путешественников Jet Legs, а также прозрачный трикотаж Leg Line I и II класса компрессии.

В лечебную линейку входят изделия, отвечающие требованиям стандарта RAL-GZ 387. Это изделия I–III клас-



са компрессии с нитями Tactel, хлопка, с полноценной нитью серебра, а также с нитью, содержащей морские водоросли. Они применяются в том числе для лечения трофических язв.

### Что такое RAL-стандарт?

Величину компрессии лечебного трикотажа маркируют в миллиметрах ртутного столба, указывая давление, которое изделие оказывает на уровне лодыжки. Класс компрессии определяется стандартами, которые в разных странах отличаются между собой. На международном уровне признаны только четыре стандарта: French Standard ASQUAL, British Standard BS: 6612, German Standard RAL-GZ 387, USA Standard.

Немецкий стандарт RAL-GZ 387 является самым строгим, так как он регламентирует множество параметров, с учетом которых должен быть изготовлен трикотаж. Это состав, безопасность материала, компрессионные свойства, эластичность, прочность, требования к упаковке, маркировке и т. д.

Соответствие трикотажа только одному из параметров, например, давлению на уровне лодыжки, не означает, что он в полной мере является лечебным. Такой трикотаж может не обеспечивать физиологическую градуированную компрессию по всей длине изделия, перетягивать ногу и приводить к симптому жгута. Нити и красители также могут влиять на здоровье и вызывать аллергические реакции. Именно поэтому не все производители компрессионного трикотажа получают RAL-стандарт.

№	Стандарты/классы компрессии	Давление на уровне лодыжки, мм рт. ст.			
		Класс компрессии I	Класс компрессии II	Класс компрессии III	Класс компрессии IV
1	French Standard ASQUAL	10–15	15–20	20–36	>36
2	British Standard BS: 6612	14–17	18–24	23–35	N/A не подтвержден
3	German Standard RAL-GZ 387	18–21	23–32	34–46	>49
4	USA Standard	15–21	20–30	30–40	N/A не подтвержден

Чтобы проверить, обеспечивает ли изделие физиологическую градуированную компрессию по всей длине, его тестируют на специальной цифровой машине HOSY. Принцип действия машины таков: одновременно 20 сенсорных датчиков определяют давление вязки каждые 5 см по анатомическому шаблону в форме ноги и составляют отчет. Если трикотаж проходит эту процедуру проверки и отвечает остальным требованиям RAL-стандарта, то он получает сертификат RAL-GZ 387. Лечебная линейка VENOSAN соответствует стандарту RAL-GZ 387, что подтверждает наличие необходимых свойств для компрессионной терапии. Стандарт также гарантирует достаточную компрессию в течение всего гарантийного срока при ежедневной стирке.

### Каковы отличия изделий VENOSAN от продукции других производителей?

В изделиях VENOSAN сочетается медицинская эффективность и высочайший комфорт при использовании. Состав нитей различных линеек VENOSAN уникален по подбору компонентов.



В них используются полноценная нить серебра X-Static с антибактериальным эффектом, шелковистая нить Tactel для максимальной эластичности, нить Lycra, повышающая прочность изделия, нити SeaCell, имеющие противовоспалительные и противогрибковые свойства.

У всех изделий длинный мысок, поэтому нет эффекта сдавливания пальцев, носочная зона не протирается и не рвется. В комплект каждого изделия лечебной серии входит вспомогательный носочек для надевания, хотя их и без него надеть довольно просто.

Компрессионный трикотаж VENOSAN можно загружать в стиральную машину. Изделия не дают усадки и быстро сохнут, что важно при современном темпе жизни. Они эстетичны, приятны на ощупь, мягки, эластичны, обеспечивают воздухопроницаемость, предотвращают появление неприятного запаха, отводят излишнюю влагу и не требуют усилий при надевании.

Все изделия лечебной линейки имеют два размера по длине и пять размеров по объему. Трикотаж универсален, его легко можно подобрать по параметрам человека, поэтому он используется людьми разного пола, возраста, комплекции и веса.

Трикотаж VENOSAN пользуется заслуженным уважением российских флебологов, ангиологов, хирургов.

**Состав нитей различных линеек VENOSAN уникален по подбору компонентов. В них используются полноценная нить серебра X-Static с антибактериальным эффектом, шелковистая нить Tactel для максимальной эластичности, нить Lycra, повышающая прочность изделия, нити SeaCell, имеющие противовоспалительные и противогрибковые свойства.**

**Вы сотрудничаете с мировыми брендами. Понятно, что они серьезно относятся к выбору официальных представителей в других странах. Как строится работа компании, чтобы соответствовать требованиям зарубежных производителей?**

Главное требование с их стороны — обеспечение развития бизнеса и роста продаж при соблюдении строгих этических норм. Чтобы это было именно так, мы строго соблюдаем договорные обязательства с нашими партнерами, а отношения с ними строим на принципах уважения и взаимной выгоды.

У нас гибкая коммерческая политика, мы предлагаем самые выгодные цены непосредственно от производителей, возможность отсрочки платежей, систему скидок для постоянных клиентов. Организовали сервисные центры в 40 российских городах, в которых выполняем гарантийное и постгарантийное обслуживание.

Все товары адаптированы к российскому рынку. Упаковки и инструкции на русском языке, сетевые адаптеры, там, где это не-



обходимо, входят в комплект. Также мы осуществляем маркетинговую поддержку, проводим обучение сотрудников, предлагаем клиентам промоционное оборудование и рекламные материалы.

У компании разветвленная дилерская сеть по медтехнике и техническим средствам реабилитации. Среди наших партнеров — федеральные и региональные фармацевтические дистрибьюторы, аптечные сети, ортопедические салоны, магазины медтехники и интернет-магазины.

Мы тщательно отслеживаем обратную связь от потребителей, в том числе на маркетплейсах. Ее анализ позволяет вносить изменения, направленные на повышение качества продукции и стандартов обслуживания.

**Какова роль коллектива в развитии компании?**

Я бы сказал — наиглавнейшая. Наши сотрудники занимаются развитием партнерских отношений с существующими клиентами и привлечением новых, продвижением товаров, введением новой продукции в ассортимент. Высокий профессиональный уровень и культура корпоративного общения создают комфортные условия для взаимодействия с нашими партнерами.

Мы внимательно относимся к подбору сотрудников. Коллектив стабильный, большинство коллег имеют профильное образование и большой опыт работы в фармацевтической индустрии. Сейчас у нас трудятся 38 человек, что существенно меньше, чем у конкурентов с сопоставимым оборотом. Штат не увеличиваем сознательно, так как нацелены на эффективность и оптимизацию бизнес-процессов. Там, где это возможно, используем аутсорсинг.

**Дилерскую сеть для продаж обуви и компрессионного трикотажа тоже будете развивать?**

За время, которое прошло с момента начала поставок, мы поняли, что эта продукция востребована, поэтому строим для нее отдельную партнерскую сеть. Приглашаем к сотрудничеству заинтересованные организации. Готовы предоставить оптимальные коммерческие условия и маркетинговую поддержку. Дилеры получают эксклюзивные права представлять нашу продукцию на определенной территории.

**Что еще в планах?**

В ближайшие годы намерены войти в топ-3 поставщиков медицинских изделий аптечного сегмента в России. Достигать этой цели будем за счет увеличения уровня дистрибуции, расширения списка аптечных сетей и ассортимента в них, а также за счет вывода на рынок новинок.

# АДВАНТУМ



## РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ МЕДИЦИНСКОЙ ЛОГИСТИКИ

Компания «Адвантум» разрабатывает ИТ-решения для транспортной логистики с 2001 г. Ее системы TMS и «Контроль доставки» позволяют решать задачи экономии ресурсов, прозрачности бизнес-процессов и полного контроля за движением грузов, что, в свою очередь, приводит к глобальной экономии, высвобождению транспорта и улучшению уровня сервиса на всех этапах процесса транспортировки товара.

Влияние таких систем распространяется не только на перевозчиков, но и на заказчиков услуги, и на грузополучателей, обеспечивая более высокое качество доставки и, как следствие, сохранность конечного продукта.

Одной из важнейших задач при перевозке термочувствительных грузов, таких как фармацевтические препараты, является контроль температурного режима.

По наблюдениям специалистов «Адвантум», большая часть транспортных компаний использует «аналоговый» подход в работе с информацией по контролю температурных режимов, получая ее с помощью логгеров и предустановленных терморегистраторов. Данное оборудование, конечно, соответствует всем требованиям законодательства. Но информация о нарушении температурного режима приходит уже после окончания рейса и ее достоверность определяют люди, что нередко приводит к непреднамеренным ошибкам или умышленному искажению информации в интересах конкретных организаций, в результате чего страдает качество доставляемого товара.

С целью решения этих задач «Адвантум» совместно с компанией «Вега-Абсолют» разработали терморегистратор с передачей данных ThermoFleet.

ThermoFleet — сертифицированный терморегистратор, где беспроводные датчики являются средствами измерения, внесенными в реестр СИ (номер в ГРСИ РФ: 72092–18) с погрешностью измерения  $\pm 0,5$  °C, в диапазоне  $-40...+50$  °C.

Доступность и своевременность полученной информации организована с помощью веб-сервиса [ref.advantum.ru](http://ref.advantum.ru), разработанного для сбора и анализа данных и предлагающего вниманию пользователей отчеты, диаграммы, графики по температурному режиму, расходу топлива, эксплуатации ХОУ и пр.

Веб-сервис является площадкой, где доступ к данным имеют все участники храни-

ния или перевозки скоропортящихся грузов. Это позволяет сделать максимально прозрачной информацию о соблюдении температурных режимов и минимизировать человеческий фактор в возможных их нарушениях. Такие примеры есть в сотрудничестве компании «Адвантум» с крупным ритейлом, когда показатели по уровню сервиса, качеству товара на полке достигались не только за счет контроля со стороны ритейла, но и со стороны перевозчиков.

Помимо задач по отслеживанию температурного режима, ThermoFleet позволяет контролировать техническое состояние холодильно-отопительной установки, например, ее сервисные и эксплуатационные данные, ошибки в работе холодильно-отопительного агрегата (ХОУ), а в дальнейшем и удаленное управление.

**Особенностью терморегистратора ThermoFleet является возможность не только отслеживать нарушения температурного режима онлайн и уведомлять о них заинтересованных лиц, но и возможность работы по принципу обычного телематического блока.**

Особенностью терморегистратора ThermoFleet является возможность не только отслеживать нарушения температурного режима онлайн и уведомлять о них заинтересованных лиц, но и возможность работы по принципу обычного телематического блока. Информацию от ThermoFleet способны принимать большинство телематических платформ, например, наши клиенты используют данные в системе оптимизации и умного планирования «Адвантум TMS» и других мониторинговых систем. Также можно настроить передачу данных в сторонние ERP-системы, такие как 1С, SAP.

Использование терморегистратора ThermoFleet как телематического блока в системах планирования и контроля позволяет компаниям более точно выстраивать сложные процессы транспортной логистики и отвечать высоким требованиям современного рынка грузоперевозок лекарственных препаратов. Имея такой инструмент, логист всегда может не только разобраться в причинах произошедших нарушений и сбоев, но и предупредить инциденты, которые могут возникнуть, благодаря системе предиктивных уведомлений, реализованных в «Адвантум TMS».

Другой важной составляющей транспортного бизнеса в условиях высокой конкуренции и постоянного роста тарифов является грамотное планирование ресурсов и экономия средств. Системы «Адвантум TMS» — ThermoFleet помогут выстроить оптимальные маршруты, назначить подходящий транспорт, учесть экономию на топливе и проконтролировать затраты, сохраняя временные и финансовые ресурсы предприятия. Результатом всего этого будет сокращение издержек на транспортную логистику, уменьшение потери товара при перевозках, повышение общей утилизации как автопарка, так и каждого транспортного средства, полный контроль и учет GSM и как итог — высокоорганизованный и качественный сервис, отвечающий запросам времени.



# АЛЬФА ТРЕЙД

## ЛАБОРАТОРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И МАТЕРИАЛЫ ОТ ВЕДУЩИХ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ



Компания «Альфа Трейд» осуществляет комплексное оснащение медицинских учреждений современным лабораторным оборудованием, расходными материалами и реактивами. За годы работы только в рамках госзаказа было реализовано более 1500 контрактов, в том числе поставок в больницы и лаборатории, находящиеся в труднодоступных регионах России. О деятельности компании рассказывает генеральный директор Александр Львов.



### Основатель и генеральный директор — Александр Львов.

Родился в 1986 г. в Череповце. Окончил юридический факультет Современной гуманитарной академии в 2008 г. Хобби: активный спорт.

### Александр, какова номенклатура поставляемой продукции?

Компания — прямой импортер и авторизированный дилер ведущих российских и зарубежных производителей лабораторного оборудования и расходных материалов Sartorius, Thermo Fisher Scientific, «МиниМед», «Литопласт-Мед». Ключевыми направлениями являются поставка дозирующих устройств, аналитического оборудования и расходных материалов для ПЦР. Также мы поставляем системы забора крови, средства стерилизации и дезинфекции, лабораторную посуду и другие медицинские изделия.

Для оснащения лабораторий с большими потоками предлагаем специализированные диспенсеры, в частности, уникальный прибор Multidrop Combi от компании Thermo Fisher Scientific.

### Чем он отличается от аналогов?

Диспенсер Multidrop Combi — устройство нового поколения. Он способен работать круглосуточно семь дней в неделю в автоматизированном режиме, дозируя реагенты в объеме от 0,5 до 2500 мкл. Процесс дозирования оптимизирован для различных форматов планшетов, включая планшеты с большими лунками и планшеты различной высоты.

Диспенсер имеет встроенное программное обеспечение, предоставляющее возможность сохранять до 100 протоколов дозирования в памяти прибора. Он может быть интегрирован в состав высокопроизводительных автоматизированных комплексов. В мире установлено более 9 тыс. данных приборов, что свидетельствует о надежности и эффективности модели.

### Продажи продукции организованы напрямую конечным потребителям или через дилеров тоже работаете?

Используем оба формата. Продажи через региональные торговые компании составляют примерно половину всей выручки. Мы активно развиваем эту сеть. Всего лишь пару лет назад объем поставок через дилеров составлял не более 20% от нынешнего объема.

### Какие условия предлагаете субдилерам и какие требования к ним предъявляете?

Предоставляем гибкие скидки на покупаемые изделия, осуществляем поддержку в ходе подготовки документации для реализации конкретного проекта и на этапе сервисного обслуживания.

Что касается требований, то для нас ключевую роль играет скорость выполнения поставленных задач в ходе исполнения контрактов. От потенциальных субдилеров ждем оперативности и желания работать.

### Как вы обеспечиваете оперативность?

Поддерживаем достаточно большой ассортимент складской продукции, организовали еженедельные поставки

продукции от производителей. Сроки отгрузки в большинстве случаев не превышают одного дня с момента оформления заказа.

### Каковы другие конкурентные преимущества компании?

К нашим преимуществам также отнесу команду профессионалов, имеющих большой опыт в реализации проектов высокой сложности. Наши специалисты регулярно проходят обучение на базе ведущих компаний-производителей, что позволяет выполнять качественное обслуживание.

Мы осуществляем бесплатную доставку до транспортной компании при отправке заказа в регионы, предоставляем актуальную разрешительную документацию и гарантию на поставленную продукцию.

Если говорить о лабораторных дозаторах, то у нас всегда можно их приобрести из наличия со свежей поверкой. Такие условия предлагают очень немногие компании.

### Пандемия коронавируса повлияла на вашу работу?

В условиях пандемии работы стало значительно больше, так как выросла потребность в расходных материалах. Между тем из-за высокой востребованности возникли задержки в их поставках от производителей. Тем не менее мы исполнили в срок все обязательства перед клиентами. Оперативно поставляли оборудование, реагенты, расходные материалы.

Заказчики высоко оценили наши усилия, что положительно сказалось на развитии бизнеса. Мы подтвердили репутацию надежного партнера, расширили ассортимент поставок, обрели новых клиентов в разных регионах. Сейчас активно поставляем термомоноконтейнеры для транспортировки вакцин против коронавируса.

Намерены двигаться вперед, расширять ассортимент, находить новые рынки сбыта. В своих силах уверены.





# ГЕНМЕДЭКСПЕРТ



## «ХОНДРОГИОЛ»: СУСТАВ ПОД НАДЕЖНОЙ ЗАЩИТОЙ

Петербургская компания ООО «ГенМедЭксперт» с 2017 г. занимается разработкой и производством высокоэффективных препаратов и медицинских изделий. Недавно она получила регистрационное удостоверение на средство для лечения опорно-двигательного аппарата «Хондрогиол». О возможностях и особенностях этого препарата нам рассказала основатель «ГенМедЭксперт» Наталья Горелова.



Основатель компании —  
Наталья Горелова

### Для чего предназначен препарат «Хондрогиол»?

«Хондрогиол» — это вязкоупругий имплант на основе гиалуроновой кислоты, который предназначен для снятия болевого синдрома и устранения дискомфорта при остеоартрозе голеностопного, коленного, тазобедренного, плечевого, пястно-запястного и височно-нижнечелюстного суставов. Он вводится внутрь сустава и по сути замещает собой синовиальную жидкость. Препарат питает, укрепляет и защищает от дальнейших разрушений хрящевую ткань, снимает воспаление и уменьшает боль, а также улучшает подвижность сустава.

### В каких дозировках он существует?

Готовясь к выпуску «Хондрогиола», мы стремились к тому, чтобы дать возможность врачам подобрать грамотное лечение для каждой стадии остеоартроза и артрита. Проконсультировавшись с ведущими специалистами ряда медицинских НИИ, мы предложили препарат в трех дозировках — 2,3; 2,0 и 1,5%.

Средство с высокой (2,3%) концентрацией гиалуроновой кислоты обладает пролонгированным действием и позволяет снизить количество инъекций, увеличив интервал между ними. Данный препарат в первую очередь подходит для лечения людей, имеющих противо-

показания к операции по эндопротезированию. Он также прекрасно помогает возрастным пациентам, которым противопоказано оперативное вмешательство по состоянию здоровья.

Средство «Хондрогиол» с гиалуроновой кислотой в концентрации 2,0% наиболее эффективно для пациентов с высокой регулярной нагрузкой на опорно-двигательный аппарат, поэтому его основная сфера применения — спортивная медицина. Оно надежно защищает суставы от разрушения у тех, кто профессионально занимается хоккеем, фигурным катанием и рядом других видов спорта.

А 1,5%-ный раствор гиалуроновой кислоты, прекрасно справляющийся с такими заболеваниями, как бурсит и тендинит, предназначен для помощи спортсменам, у которых страдают мелкие суставы, например, теннисистам. Он выпускается во флаконе объемом 5 мл, что позволяет врачу делать паравертебральные и периакулярные блокады.

### Есть ли у «Хондрогиола» преимущества перед аналогами?

В отличие от аналогов в нашем препарате используется премиальная гиалуроновая кислота высокой степени очистки, благодаря чему он является гипоаллергенным. Кроме того, за счет повышенной вязкости раствор для внутрисуставного введения «Хондрогиол» обладает пролонгированным действием.

### В какой упаковке будет поставляться ваш препарат?

Мы выпускаем препарат в двух формах. Первая форма выпуска «Хондрогиол» — преднаполненный шприц 2,25 мл, изготовленный из боросиликатного стек-



ла. Такая инъекционная система очень удобна в использовании, поскольку не требует от медработника никаких дополнительных манипуляций. Вторая форма — флаконы по 5 мл для больших площадей покрытия. Отмечу, что флаконная форма может использоваться косметологами.

### Где производится «Хондрогиол»?

У нас есть партнерская производственная площадка в России, на которой и осуществляется выпуск наших продуктов. Это полностью сертифицированное производство, оснащенное самым современным оборудованием и имеющее высокоэффективную систему контроля над технологическим процессом, позволяющую выпускать продукцию высочайшего качества.

### Когда начнутся продажи?

Запуск препарата в продажу запланирован на середину октября, а в настоящее время ведется активная предпродажная подготовка. Но уже сейчас у нас есть предварительные заказы на 10 тыс. инъекционных систем «Хондрогиол» только по Санкт-Петербургу. Имеются предзаказы и из других регионов России, а также из Белоруссии. Среди тех, кто планирует приобрести наш препарат, — хоккейные клубы из Санкт-Петербурга и Ханты-Мансийска.

### Планируете ли вы выпускать еще какие-нибудь препараты?

Компания «ГенМедЭксперт» ведет исследования в различных областях медицины, целью которых является вывод на рынок уникальных высокоэффективных препаратов и медицинских изделий. У нас сейчас на стадии регистрации не имеющих аналогов в России протектор мочевого пузыря «Уролонг». В ноябре выходит серия препаратов для эстетической аппаратной косметологии. Совместно с нашими партнерами и ведущими специалистами разрабатывается спектр препаратов в различных областях клинической и эстетической медицины.

## АВТОМАТЫ BOOT-PACK — ПОЛЬЗА ДЛЯ МЕДУЧРЕЖДЕНИЙ И ИХ ПАЦИЕНТОВ

Сегодня стало нормой ношение бахил в лечебно-профилактических учреждениях (ЛПУ). Их использование позволяет снизить риск распространения инфекций и сохранить чистоту помещений. Однако есть немало людей, которым в силу возраста, болезни или травмы трудно надевать средства защиты на ноги. Тяжело это делать и беременным женщинам. Кроме того, надевая или снимая бахилы, человек нередко касается пальцами обуви, а грязные руки — источник болезнетворных микроорганизмов. Но у всех этих проблем есть одно простое решение — автомат для надевания бахил. О преимуществах такого устройства нашему журналу рассказала заместитель руководителя по направлению «Медицина» компании «Вендорс» Екатерина Пашкова.



**Заместитель руководителя по направлению «Медицина» — Екатерина Пашкова**

### Екатерина, расскажите о вашей компании.

Компания «Вендорс» ведет свою деятельность с 1999 г. Одним из ключевых направлений ее работы является поставка медицинским учреждениям широкого спектра одноразовой одежды и средств индивидуальной защиты. Другая важная сфера бизнеса фирмы — реализация торговых автоматов, предназначенных в том числе и для продажи бахил в капсулах. В 2004 г. компания начала ввозить в Россию автоматы для надевания бахил. И сегодня мы предлагаем большой выбор аппаратов торговой марки Boot-Pack, представленных тремя линейками — Classic, Thermo и Mechanic.

### Понятно, что автоматы для надевания бахил удобны для посетителей ЛПУ. Но выгодны ли они медучреждениям?

Предлагаемые нами аппараты имеют ряд преимуществ перед ручным способом надевания на обувь полиэтиленовых чехлов. Во-первых, они позволяют медучреждениям снизить расходы на при-

обретение СИЗ. Ведь очень часто люди берут из корзины с бахилами не одну пару, а две, и три — так сказать, впрок. Нередко бывает, что при надевании бахилы рвутся, и человек берет новую пару. Бахилы же, которые используются в аппарате, гораздо прочнее обычных — они не порвутся ни при надевании, ни при ходьбе. Так что при наличии автомата лишних средств защиты никто не возьмет. А если говорить об устройствах Boot-Pack линейки Thermo, формирующих бахилы из термоусадочной пленки, то они еще экономичнее классических аппаратов, поскольку термопленка стоит дешевле даже обычных бахил. Во-вторых, автомат позволяет снизить частоту уборки полов в ЛПУ — бахилы, выпускающиеся для таких устройств, обладают высокой прочностью и не рвутся, надежно удерживая грязь внутри. Кроме того, использование техники, делающей процедуру надевания бахил комфортной, способствует увеличению лояльности пациентов к медучреждению и повышению престижа медицинской организации.

### Модели какой из линеек больше подходят для использования в медучреждениях?

Наиболее экономичными и удобными являются автоматы серии Thermo. Они оснащены системой графической и звуковой индикации процесса формирования бахил вокруг обуви, которая подскажет посетителю, когда поставить ногу и когда ее убрать. Аппарат также просигнализирует о том, что у него закончилась пленка. Но в принципе, для использования в лечебно-профилактических учреждениях прекрасно подходит вся техника бренда Boot-Pack, а выбор конкретной модели зависит, в частности, от задач, которые призван решать автомат.

### Не будет ли такой аппарат создавать очередь?

Прежде чем поставить заказчику автомат, наши специалисты тщательно изучают условия, в которых он будет эксплуатироваться. И на основе данных о проходимости в медучреждении и другой полученной информации мы определяем необходимое количество аппаратов, подходящие серии и модели. Важно также правильно подобрать место для размещения устройства, и тогда ни толчеи, ни очередей не возникнет, тем более, что автоматы Boot-Pack отличаются высокой скоростью работы, затрачивая на обслуживание одного человека от 4 до 8 сек. в зависимости от модели.

**Чтобы запустить аппарат в работу, нужно лишь загрузить в него кассету или рулон термопленки и включить в розетку — сделать все это не сложнее, чем насыпать бахилы в коробку.**

### Какими расходниками заряжается автомат — обычными или специальными?

В аппаратах Boot-Pack серий Classic и Mechanic используются исключительно специальные бахилы в кассетах, которые толще и больше обычных. Благодаря этим особенностям они не рвутся при надевании через автомат, и в них без проблем могут обуваться женщины в туфлях на высоких каблуках и мужчины с большим размером ноги. Упаковка таких бахил в кассеты осуществляется на заводе. Что касается автоматов линейки Thermo, то в них нужно загружать только оригинальную термоусадочную пленку. Обычная термопленка, даже если она соответствует требуемым размерам, не рассчитана на работу в таких аппаратах, поэтому ее использование приведет к порче оборудования.

### Сколько энергии потребляет аппарат для надевания бахил?

Автоматы серий Classic и Thermo подключаются к сети 220 В и при работе потребляют до 60 Вт, а в режиме ожидания — около 5 Вт. В среднем один аппарат Boot-Pack расходует не более 4 кВт\*ч в месяц, являясь довольно экономичным прибором. А автоматы линейки Mechanic — это механические устройства, которые выполняют свои функции без использования электроэнергии.

### Сложен ли автомат Boot-Pack в эксплуатации?

Чтобы запустить аппарат в работу, нужно лишь загрузить в него кассету или рулон термопленки и включить в розетку — сделать все это не сложнее, чем насыпать бахилы в коробку. В случае возникновения какой-то проблемы, например, из-за неправильно заправленной пленки или перебоев в электроснабжении, автомат, как все современные приборы, выведет на дисплей информацию о причине некорректной работы. Если понадобится помощь, наши инженеры всегда готовы дать необходимые консультации. При серьезной поломке сервисная служба компании «Вендорс» заберет устройство в ремонт, предоставив при необходимости подменный аппарат.

### Кто ваши основные заказчики?

В начале нашей деятельности по поставкам автоматов для надевания бахил этими устройствами интересовались преимущественно частные клиники. Но постепенно росло число заказов и от бюджетных медорганизаций, среди которых немало крупных ЛПУ и реабилитационных центров. И в настоящее время у нас сложился паритет между клиентами из частного и государственного секторов медицины.

### Много ли у вас конкурентов?

#### В чем вы видите основные отличия компании «Вендорс» от них?

Сейчас продажей автоматов для надевания бахил занимается множество фирм. Но мы начали делать это одними



### Использование техники, делающей процедуру надевания бахил комфортной, способствует увеличению лояльности пациентов к медучреждению и повышению престижа медицинской организации.

из первых и за долгое время присутствия на данном рынке выстроили отлаженную схему работы с заказчиками, предлагая оптимальное решение их задач, которое не приведет впоследствии ни к каким проблемам. Поэтому те, кто относятся к покупкам вдумчиво, серьезно и ответственно, предпочитают иметь дело именно с нами. Ведь существует немало таких продавцов, которые, привезя из-за границы и реализовав партию автоматов, больше уже не возвращаются к этому бизнесу, а их заказчики остаются без расходных материалов и поддержки. Есть также поставщики, предлагающие неадаптированные к российскому рынку аппараты — без русифицированного меню, например. Наша же компания ведет работу широким фронтом — от проектирования аппаратов до всесторонней поддержки покупателей. Мы создали обширную дистрибьюторскую сеть, благодаря которой заказчик из любого региона России и ряда стран ближнего зарубежья будет оперативно получать расходные материалы и сможет рассчитывать на оказание услуг по квалифицированной техподдержке.

### Как повлияла на деятельность вашей компании пандемия?

Распространение коронавирусной инфекции вызвало большие проблемы

в логистике. Но компания «Вендорс» использовала эту ситуацию для своего развития. Чтобы обезопасить наших клиентов от возможных перебоев с поставкой расходных материалов, мы организовали собственное производство термоусадочной пленки. Это была трудная задача, но нам удалось ее решить, и теперь наши клиенты смогут без задержек получать качественные расходники для своих автоматов.

### Над какими задачами работает сейчас ваша компания?

Компания «Вендорс» всегда предлагает потребителям аппараты, идущие в ногу со временем, и постоянно ведет работу по усовершенствованию своей продукции. Мы следим за появлением новых технических и дизайнерских решений и используем все передовое в автоматах собственного бренда, чтобы они были еще эффективнее, удобнее, надежнее, экономичнее и привлекательнее. Два года назад у нас уже произошло обновление модельного ряда. И сейчас специалисты компании работают над тем, чтобы в недалеком будущем представить новейшие системы в области поддержания высокого уровня чистоты и гигиены в медицинских учреждениях.



## ОТ ПОСТАВОК ОБОРУДОВАНИЯ — К ИНФРАСТРУКТУРНЫМ ПРОЕКТАМ

Компания DIERS International GmbH разрабатывает и предлагает рынку биомеханические системы для комплексного анализа тела человека. В России известны ее решения для исследования позвоночника, осанки, давления стоп, измерения мышечной силы. Однако российское представительство DIERS занимается не только поставками оборудования, но и реализует проекты, ставящие своей целью поднять на иной уровень профилактику и лечение нарушений опорно-двигательного аппарата в нашей стране. Об этой стороне деятельности представительства рассказывает генеральный директор Тарас Величко.



**Генеральный директор представительства компании DIERS International GmbH в России и странах СНГ — Тарас Величко.**

Родился в 1987 г. в Санкт-Петербурге. Закончил РАНХиГС по специальности «юриспруденция» в 2011 г. Хобби: путешествия. Кредо: «Суди о человеке не по словам, а по делам его».

### Тарас, каковы возможности оборудования, выпускаемого компанией DIERS?

Решения компании DIERS основаны на новаторских технологиях светооптического сканирования, растровой стереографии, усовершенствованных систем видеокамер и инновационном программном обеспечении. Это оборудование позволяет анализировать и визуализировать работу опорно-двигательного аппарата в статике и динамике, то есть во время ходьбы и даже бега.

На основании данных, полученных в ходе анализа, составляются медицинские рекомендации. И разработаны специальные программы, которые сразу после прохождения диагностики предлагают варианты тренировочной терапии.

**Известно, что нарушения осанки лучше всего поддаются коррективке в детском возрасте. Реально ли с помощью данного оборудования организовать массовые**

### обследования детей в детских садах и школах?

Эта проблема действительно очень остро стоит в России, ведь, по статистике, до 80% детей имеют нарушения осанки. Если отклонения от нормы вовремя не выявить и не скорректировать, во взрослом возрасте они могут привести к инвалидности.

Понимая значимость данной проблемы, мы по собственной инициативе провели диагностику осанки школьников в Серпухове и Туле. Мы обследовали тысячи детей, и все получили паспорта здоровья, а тем, у кого были выявлены отклонения, выдали рекомендации по их коррективке.

### С какой целью был организован этот проект?

Нашей задачей было опробовать на практике идею создания в России полноценной инфраструктуры для скрининга и реабилитации заболеваний опорно-двигательного аппарата.

Она включает три уровня.

Первый уровень — массовый скрининг различных слоев населения. Его задача — собрать первичную информацию о состоянии здоровья людей в целом.

На втором уровне — запуск центров экспертной диагностики. В них люди, у которых обнаружены нарушения на первом этапе, проходят углубленное обследование. Это будет самая точная, самая качественная диагностика, которую можно получить на сегодняшний день.

Дальше с пациентом работают либо в медицинском учреждении, либо он самостоятельно использует специальное мобильное приложение на своем телефоне. В него заложено более 2 тыс. упражнений. После диагностики ИИ проведет анализ информации и выдаст рекомендации по индивидуальным тренировкам. В приложении также предусмотрена функция обратной связи, с помощью которой пользователь может обратиться к врачу, сравнить свои результаты и корректировать набор упражнений.

### Пилотный проект приблизил вас к реализации данной идеи?

Да, Агентство по технологическому развитию предложило компании DIERS организовать в России производство оборудования. На основе этого оборудования планируется создать по всей стране полноценную инфраструктуру для скрининга, коррективки и реабилитации нарушений опорно-двигательного аппарата.



### Что ответили на это предложение в компании DIERS?

В Москву приехали представители высшего руководства компании. Состоялись переговоры в агентстве, по итогам которых было принято решение о реализации данного проекта в Российской Федерации. В его реализации примет участие Международный фонд технологического развития.

Еще я хотел бы добавить, что с 2021 г. компания DIERS подписала эксклюзивный контракт с московской компанией GREEN DENT, лидером стоматологического рынка. И мы разрабатываем совместный проект с Сергеем Маланыным (ABC Clinic). В ближайшее время мы представим решения, меняющие подход к современной имплантации и ортопедическому лечению, а на данный момент совместно мы уже разработали протоколы проведения исследования и оказания стоматологических услуг.

## ZINNAT

## МЫ ИЩЕМ ПРОБЛЕМНЫЕ ЗОНЫ В МЕДИЦИНЕ И ПРЕДЛАГАЕМ ЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ

Zinnat около пяти лет производит системы защиты стен и углов, которые востребованы учреждениями здравоохранения по всей России. Другая организация из этой группы компаний — World Medicals and Zinnat поставляет консоли отечественного и импортного производства, а также занимается проектированием и монтажом в сфере медицинского газоснабжения. Ее клиентами уже стали крупнейшие больницы страны, но она не планирует останавливаться на достигнутом. О направлениях дальнейшего развития и инновационных разработках рассказал руководитель обеих компаний Айдар Зиннатуллин.



#### Руководитель группы компаний — Айдар Зиннатуллин.

Родился 23 августа 1988 г. в Нижнекамске. Окончил Нижнекамский химико-технологический университет по специальности «инженер в сфере нефтепереработки» в 2011 г. и Казанский федеральный университет по специальности «юриспруденция» в 2018 г. Бизнесом начал заниматься в 20 лет. Женат, воспитывает двоих детей. Увлекается экстремальными видами спорта.

#### Расскажите об истории компании.

Мы начали с производства отбойников в 2016 г. К концу 2017-го стали эксклюзивным представителем завода «Энергозащитные системы», который производит оборудование и, в частности, консоли. Мы занимаемся их поставками, а также обслуживанием, инженерным проектированием и монтажом систем медицинского газоснабжения. Затем заключили договор с Mindray — высококлассным китайским производителем, который выпускает наркозно-дыхательные и УЗИ-аппараты, светильники, операционные столы, консоли, широкий спектр лабораторного оборудования. Потом наладили сотрудничество с чешским заводом Liberec. С 2019 г. занялись прокладкой систем газоснабжения для кислорода, вакуума, сжатого воздуха, наркогазов. Получили все не-

обходимые лицензии и вступили в СРО по проектированию, монтажу и строительству. И когда мир столкнулся с коронавирусом, наши услуги стали невероятно востребованными. По всей России нужно было срочно перепрофилировать больницы в ковидные госпитали, и мы активно включились в эту работу. И сейчас основное направление — это проектирование и монтаж таких систем.

#### Какие проекты вам удалось осуществить?

Мы работали в 30 с лишним крупных медучреждениях. Участвовали в строительстве нового госпиталя в Салехарде на 100 коек — устанавливали источники вакуума, сжатого воздуха, концентраторы, которые производят кислород для больных ковидом. Прокладывали нержавеющие трубы, все внутренние сети из меди, осуществляли монтаж медицинских консолей. Также наши клиенты — НМИЦ им. В. А. Алмазова, Национальный медико-хирургический центр им. Н. И. Пирогова, Городская клиническая больница им. А. К. Ерамишанцева, перинатальные центры в Назрани, Архангельске, Якутске, Пскове и многие другие.

#### В чем ваши преимущества перед конкурентами на рынке медицинского газоснабжения?

При проектировании мы максимально гибко реагируем на запрос клиента. Другие компании работают шаблонно: они берут типовые проекты и адаптиру-



ют их под заказчика. Мы же учитываем все пожелания и возможные нюансы. У нас есть прямая заинтересованность в этом, ведь проектирование — это первый шаг, который ведет к монтажу и обслуживанию.

#### Вы обслуживаете только государственные клиники или частные компании тоже?

Наши клиенты в основном госучреждения, с которыми работаем через тендеры или прямые контракты. Но к нам также обращаются частные стоматологические клиники и центры ЭКО, где используют газы.

#### В каком направлении вы двигаетесь?

Мы ищем проблемные зоны в медицине и предлагаем нетривиальные решения. Сейчас вводим новую услугу — курсы повышения квалификации для сотрудников, работающих с медицинскими газами. Также внедряем уникальную интеллектуальную систему, которая контролирует расход газов, и хотим обучить специалистов грамотно применять ее. Мы уже внедрили ее в тестовом режиме в нескольких медучреждениях, идут клинические испытания и настройки всех процессов.

Финансируем сеть робототехнических кружков от Калининграда до Владивостока и предлагаем талантливым ребятам изобрести изделия для учреждений здравоохранения. Затем создаем их прототипы и выводим на рынок. Уже есть и первые инновационные разработки. Одна из них — электродвижущая тележка с дистанционным управлением, которая позволяет значительно облегчить труд медсестер. Другая — «умное ведро» для операционных, работа которого полностью автоматизирована. В США есть их аналоги, но у нас цена будеткратно ниже.

# ЕНДО ЛАЙФ и НЕВА ВЕЗЕР



## РЕМОНТ МЕДИЦИНСКИХ ЭНДОСКОПОВ — КАЧЕСТВЕННО, ОПЕРАТИВНО, УДОБНО

Современную медицину невозможно представить без эндоскопии. Этот метод визуализации, основанный на введении оптических устройств в организм человека, широко используется для постановки диагнозов и лечения различных болезней. Эндоскопия дает возможность точно диагностировать множество заболеваний, а также позволяет проводить эффективные и максимально бережные для пациента операции, поэтому без исправного эндоскопа полноценное функционирование лечебно-профилактического учреждения попросту невозможно. А ведь приборы, с помощью которых осуществляются эндоскопические исследования и операции, — это технически сложные устройства с большим количеством подвижных и гибких частей, нередко выходящих из строя, особенно при интенсивном использовании или ненадлежащем уходе. И если у эндоскопа возникла неисправность, ее необходимо устранить. Сделать это нужно не только оперативно, но и качественно. Именно так и решает задачи по ремонту медтехники группа компаний «Эндо Лайф и Нева Везер», о деятельности которой нам рассказали ее генеральный директор Аркадий Марченко и пресс-секретарь Ксения Чорная.



### Учредитель и генеральный директор — Аркадий Марченко.

Окончил Ленинградское высшее инженерное морское училище им. адмирала С.О. Макарова. Работал на руководящих должностях в ЛВИМУ им. адмирала С.О. Макарова и Проектном институте №1. В 90-х гг. занялся предпринимательством. С 1996 по 2008 г. вел торговый бизнес. В 2011 г. выбрал направление деятельности, связанное с ремонтом и поставкой медицинского оборудования. Российским творческим Союзом работников культуры награжден медалью «За заслуги в культуре и искусстве».

### Аркадий, как вы пришли к деятельности, которую ведет сегодня созданная вами группа компаний?

В середине 90-х гг. я организовал фирму по поставке одежды. Дела шли в гору: увеличивались объемы продукции, росла прибыль, укреплялось положение на рынке. Мы накопили такой запас прочности, что смогли пережить финансово-экономические неурядицы, последовавшие за дефолтом 1998 г.

Но после кризиса 2008 г. пошел серьезный спад, и эту деятельность пришлось прекратить. А спустя какое-то время появилась возможность заняться бизнесом по ремонту медицинского эндоскопического оборудования. И я решил попробовать, тем более что душа лежала и к техническим средствам, и к медицине. Начинать мы с небольшого предприятия, а сегодня у нас — группа, объединяющая две успешные компании. Одна из них специализируется на ремонте эндоскопов, вторая — занимается поставкой медоборудования.

### С какими трудностями пришлось столкнуться в начале пути?

Нередко требовалось преодолевать недоверие со стороны главных врачей, которые боялись передавать нуждающийся в ремонте эндоскопический аппарат «неизвестно кому». Иногда приходилось предоставлять на время ремонта аналогичный исправный аппарат. Но так как мы делали свою работу оперативно и качественно, количество заказов постоянно росло, а недоверия, наоборот, становилось все меньше. И сегодня мы обслуживаем до 1000 приборов в год, получая заказы от лечебно-профилактических учреждений из разных регионов России.

### Вы принимаете в ремонт любые виды эндоскопов?

Да, наша компания занимается восстановлением работоспособности медицинского эндоскопического оборудования всех видов и любых производителей. Мы имеем большой опыт работы с эндоскопами ведущих мировых брендов, таких как Pentax, Olympus, Fujinon, Karl Storz, и аппаратами отечественного производства.

### Где вы производите ремонтные работы — на объекте заказчика или на собственной площадке?

Все мероприятия по ремонту медицинской техники мы проводим в своем сервисном центре. Он оснащен специальным оборудованием, а на его складе всегда есть большой запас комплектующих и запчастей. Все это позволяет нам решать поставленные заказчиками задачи оперативно и на высоком уровне. Стоит также отметить, что техническое оснащение сервис-центра группы компаний «Эндо Лайф и Нева Везер» позволяет вести строгий контроль качества ремонтных работ.

### Кто доставляет оборудование в сервисный центр — клиент или ваша компания?

Мы не обременяем клиентов задачами по доставке эндоскопической техники, а полностью решаем их сами, причем абсолютно бесплатно для заказчика. В какой бы точке России не находилась клиника, из которой нужно забрать неисправное оборудование, наш курьер обязательно до нее доедет, возьмет аппарат и, соблюдая все необходимые требования, отвезет его к нам на ремонтную площадку.

### Мы держим цены на невысоком уровне. И это является одним из главных конкурентных преимуществ нашей компании.

### Из каких этапов состоят ремонтные работы?

Все зависит от характера неисправности оборудования. Но первым этапом всегда идет диагностика. Сначала с це-



лью точного выявления причин поломки наши специалисты проводят тщательный всесторонний анализ устройства. По его результатам составляется техническое заключение и намечается план дальнейших действий, который включает в себя перечень видов работ и деталей, требующих замены. Отмечу, что диагностические услуги мы оказываем заказчикам бесплатно.

#### **Дорого ли стоят ваши услуги по восстановлению работоспособности эндоскопов?**

Мы держим цены на невысоком уровне. И это является одним из главных конкурентных преимуществ нашей компании. Например, в сервисных центрах производителей эндоскопического оборудования вышедший из строя элемент системы просто меняют на новый. Наши же специалисты его разбирают, находят непригодные к дальнейшему использованию детали и меняют только их. Такой подход существенно удешевляет ремонт. А к тому же у нас нет наценки за бренд, как у официальных сервис-центров.

#### **А у кого вы приобретаете запчасти?**

Мы не покупаем детали у ведущих производителей эндоскопической техни-

ки — они слишком дорого стоят. Нашими поставщиками является ряд китайских предприятий, изготавливающих отменного качества изделия, которыми пользуются и многие известные, например, японские, компании, выпускающие эндоскопы для медицинских учреждений. Мы используем только высококачественные комплектующие, так как дорожим своей репутацией и стремимся к тому, чтобы получать от наших клиентов положительные отзывы, а не рекламации.

#### **Ксения, что еще можно отнести к основным конкурентным преимуществам вашей организации?**

Профессионализм. В группе компаний «Эндо Лайф и Нева Везер» трудятся дипломированные высококлассные специалисты с солидным (более 10 лет) стажем работы в области ремонта и технического обслуживания медицинской техники. Они регулярно проходят курсы повышения квалификации, что позволяет им прекрасно разбираться в устройстве любого эндоскопического оборудования, в том числе и самого современного.

#### **Группа компаний «Эндо Лайф и Нева Везер» занимается также поставкой медицинского оборудования. Какие именно изделия вы предлагаете?**



**Пресс-секретарь — Ксения Чорная**

В нашем каталоге представлен широкий спектр высококачественного медоборудования более чем от 70 производителей (как зарубежных, так и отечественных) для различных областей медицины, среди которых — хирургия, урология, акушерство, гинекология, функциональная диагностика. Но мы занимаемся не только поставками, но еще и монтажом, настройкой и сервисным обслуживанием медицинской техники. Кроме того, наша компания оказывает услуги по комплексному оснащению лечебно-профилактических учреждений.

#### **Какие варианты оплаты услуг вы можете предложить заказчикам?**

Мы стараемся делать все так, чтобы клиентам было удобно с нами работать. Наша компания ведет гибкую финансовую политику, предусматривающую различные варианты оплаты. И если речь идет о прямых закупках, совершаемых без проведения конкурентных процедур, то возможны, например, отсрочка платежа, рассрочка, лизинг.

#### **Существуют ли планы по дальнейшему развитию компании?**

Наша компания никогда не останавливалась в развитии, так что и сейчас она продолжает уверенно двигаться вперед. Мы планируем и дальше следовать заданным курсом, усилив ряд направлений работы. Будем решать задачи по совершенствованию качества услуг и повышению лояльности клиентов и стремиться к тому, чтобы каждое медучреждение, сотрудничающее с группой компаний «Эндо Лайф и Нева Везер», считало ее не только надежным партнером, но еще и своим другом.

## ENDOSALE



## ПРОВЕРЕННОЕ ЭНДОСКОПИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ОТ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Выбрать качественное медицинское узкоспециализированное оборудование сегодня достаточно сложно. Среди большого количества предложений важно найти баланс между ценой, качеством и сроком эксплуатации изделия. Крупнейший поставщик эндоскопов и медицинского оборудования EndoSale решил эту проблему. Торговое предприятие предлагает широкий ассортимент сертифицированных инструментов, многоцветных комплектов и приспособлений узкой направленности от казанских производителей. Одним из главных его преимуществ является оперативность и легкость в оформлении заказа, а также гарантированное обслуживание и выгодная система скидок. Мы побеседовали с директором интернет-магазина EndoSale Ильей Тимофеевым и узнали, какие инструменты и медицинские приборы для эндоскопии лучше покупать и в чем преимущество заказов онлайн.



### Директор — Илья Тимофеев.

Родился в 1982 г. в Казани. Окончил Ульяновский государственный педагогический университет. С 2008 г. работает в сфере продаж, с 2010 г. начал заниматься эндоскопическим оборудованием. В 2015 г. организовал свой бизнес. Женат. В свободное время любит читать исторические детективы, занимается спортом, катается на лыжах, изучает иностранные языки, в последнее время увлечен языком программирования. Кредо: «Быть позитивным человеком».

### Илья, почему вы выбрали именно эндоскопическое направление?

Несмотря на то, что за последние два года в связи с ситуацией с коронавирусом рынок эндоскопического оборудования немного просел, данное направление активно развивается. Наше предприятие было официально зарегистрировано в 2015 г., но в медицинском бизнесе я с 2010 г., и за это время

мы достигли значительных результатов. Год назад мы провели ребрендинг бренда EndoSale. Это аббревиатура из двух слов: endo — эндоскопия и sale — продажи. Главное их преимущество для наших заказчиков — качество по доступной цене.

### Расскажите об ассортименте вашей продукции.

Мы предлагаем большой выбор медицинских инструментов, приборов и оборудования по пяти направлениям, среди которых лапароскопия, гистероскопия, урология, артроскопия, риноскопия. В каталоге EndoSale вы сможете найти различного вида эндохирургические аппараты, оптические трубки, эндохирургические инструменты, расходные материалы и комплектующие. Большим спросом пользуются эндоскопы. Сейчас делаем акцент на поставку инструментов с пластиковыми ручками. Совсем недавно наш ассортимент пополнился новыми усовершенствованными риноскопами диаметром 4 мм и углом 45°. Кроме того, все оптические приборы у нас автоклавируемые. Из зарубежных новинок особого внимания заслуживает гибридный резектоскоп немецкой фирмы RZ. Главным его отличительным свойством является то, что инструмент совмещает в себе функции моно- и биполярного режима.



Благодаря ему не требуется приобретать два прибора, что во многом облегчает как саму процедуру, так и уменьшает стоимость операции.

### С какими производителями вы работаете?

Мы работаем преимущественно с отечественными производителями, потому что на практике убедились в их рентабельности. Среди наших основных партнеров казанские предприятия — ООО «Производственное объединение «Прима», компания «Элепс», НПФ «ЭлМед» и европейский бренд RZ. За 10 лет работы в сфере эндоскопического оборудования нам пришлось столкнуться с разным уровнем производства, и, опираясь на отзывы наших покупателей, мы остановились на самых проверенных заводах-изготовителях. Так как для бренда EndoSale важно не просто продать товар, а получить отдачу, которая заключается в эффективной и долгой эксплуатации приобретенного

**Совсем недавно наш ассортимент пополнился новыми усовершенствованными риноскопами диаметром 4 мм и углом 45°.**



инструментария и оборудования. Все перечисленные предприятия отличаются достойным уровнем качества выпускаемого инструмента и приемлемой ценой. Кроме того, за пять лет работы с перечисленными компаниями у нас выстроились партнерские отношения, основанные на взаимовыгодных условиях сотрудничества и оперативности при выполнении любого заказа.

### Какой гарантийный срок вы предоставляете?

Мы даем гарантию 365 дней с момента получения товара. Также у нас предусмотрено гарантийное обслуживание, техническая поддержка и постгарантийный ремонт. Мы всегда на связи, клиент может позвонить нам на горячую линию, и наши специалисты проконсультируют его по всем вопросам. Если что-то сломается в течение 12 месяцев с момента покупки и это не будет технической поломкой, то наша компания заменит товар на новый либо отремонтирует его. Если это механическое повреждение, то ремонт оплачивается клиентом. При постгарантийном обслуживании наш специалист выезжает на предприятие, анализирует поломку, выставляет счет и производит необходимые работы по восстановлению оборудования. Бывают случаи, когда выгоднее купить новое оборудование или инструмент, чем его чинить, так как гарантия на отремонтированное изделие составляет от трех до шести месяцев, а на новое 12 месяцев.

### Как оформить заказ?

Мы работаем с производителями как напрямую, так и через сайт, но оформить заказ может только юридическое лицо. Офис компании EndoSale находится в Казани. Нам достаточно позвонить, отправить заявку на почту или оформить покупку через интернет. Недавно мы выпустили мобильное приложение EndoSale, которое значительно упростило способ связи с нами. Приложение позволяет также напрямую общаться в чате, оперативно получая информацию и ответы на все интересующие вопросы. Выгода здесь еще и в том, что если заказывать товар через сайт, то скидка составит 15%, а через мобильное приложение — 17%, при этом в приложении будут автоматически начисляться бонусы на следующую покупку.

Срок ожидания заказа — от одного до двух месяцев. Здесь все зависит от производителя. Если оборудование уже готово и есть на складе, то время доставки уменьшается. Бывает так, что клиент просит модернизировать инструмент либо поправить какую-то деталь по собственным чертежам, мы, конечно, идем на это и договариваемся с заводом-изготовителем. Все индивидуальные пожелания заранее обговариваем с заказчиком.

Иногда у больницы есть необходимость протестировать тот или иной инструмент в деле, не покупая его. Для этого у нас создана услуга апробации. В течение 15 дней мы бесплатно даем возможность поработать инструментами и эндоскопами, ощутив качество и комфорт при их использовании.

### Кто ваши основные заказчики и в каком ценовом сегменте вы работаете?

Наши покупатели — это государственные и частные клиники. Среди них «РЖД-медицина», ФМБА России, медицинский центр в Новосибирске, крупные клиники в Москве, Казани и Санкт-Петербурге, а также ряд торговых организаций. География продаж — от Архангельска до Сочи и от Смоленска до Хабаровска. Главный офис компании находится в Казани, и мы не видим необходимости открывать свои представительства в других городах, так как все оформление сейчас идет через сайт или мобильное приложение.

Достижения компании в цифрах:

- ✓ более 480 наименований инструментария и оборудования в каталоге;
- ✓ от 450 до 500 реализованных товаров в год;
- ✓ 800 довольных покупателей из государственных и частных клиник России;
- ✓ 300 случаев повторного обращения;
- ✓ 40 медицинских учреждений из различных регионов РФ, которые заключили контракт с нами в 2020 г.

Мы работаем и в среднем, и в высоком ценовом диапазоне, в основном поставляем качественный



товар за небольшие деньги. В каталоге есть продукция за 1 млн руб., а есть за 200 тыс. руб. Есть инструменты за 18 тыс., а есть за 25 тыс. руб. При этом разница в цене на один и тот же эндоскоп у нас, если сравнивать с другими магазинами, составляет 20–25 тыс. руб. в сторону экономии. Это происходит за счет особых условий, которые предоставляем нам компании-производители. Я лично знаю всех директоров этих предприятий и работаю с ними уже не один год, поэтому скидка по прайсу у нас составляет порядка 15–17%, также мы предоставляем рассрочку платежа до трех месяцев. И, несмотря на рост цен, мы стараемся держаться на том же уровне и не повышать стоимость поставляемых товаров.

### Каким видите дальнейшее развитие компании?

В ближайшие два-четыре года планируем обновить сайт, сделать более удобной навигацию и усовершенствовать мобильное приложение. Будем расширять ассортимент поставляемой продукции, думаем работать и в других медицинских направлениях, увеличивая тем самым географию продаж и список потенциальных заказчиков.





# ИСКРА ИНДУСТРИ КО., ЛТД.



## МОСТ В МЕДИЦИНУ СТРАНЫ ВОСХОДЯЩЕГО СОЛНЦА

Японская компания «Искра Индустри Ко., Лтд.», отметившая в прошлом году 60-летний юбилей, имеет давнюю историю взаимоотношений с нашей страной. Собственно, шесть с небольшим десятилетий тому назад она и была создана специально для торговли с Советским Союзом. В 1960 г. ее основатель Сиро Исикава начал свой бизнес с того, что организовал поставки вакцины от полиомиелита из СССР в Страну восходящего солнца. Затем компания стала ввозить в нашу страну лекарства, медицинское оборудование, в частности, эндоскопы и ультразвуковые сканеры, а также химическую и нефтехимическую продукцию. И сегодня основными областями, в которых фирма «Искра Индустри» осуществляет свою деятельность, продолжают оставаться медицина и химия. Так, в настоящее время она ведет довольно крупный бизнес по поставкам из России в Японию газов для производства полупроводников. А о том, какие проекты есть у компании в медицинской сфере, нашему журналу рассказал глава ее российского представительства Сергей Дубовик.



Руководитель российского представительства —  
Сергей Дубовик

### Сергей, какие товары медицинского назначения ваша компания поставляет из Японии в Россию?

В сфере российско-японской торговли компания «Искра Индустри» ведет свою деятельность по двум направлениям. Одно из них — поставки в РФ уникальных японских товаров. И сегодня в рамках этой работы мы привозим в Россию медоборудование, лекарства, БАД, косметические средства и портативные приборы медицинского назначения для домашнего использования. А в настоящее время мы ищем партнера, который взял бы на себя задачи по продвижению и продаже двух зарегистрированных биологически активных добавок.

### Для чего применяются эти БАД?

Одна из биологически активных добавок предназначена людям с повышенным уровнем глюкозы в крови и большим сахарным диабетом второго типа. Основным элементом данного продукта является ингибитор, который подавляет способность простых углеводов быстро выбрасывать в кровь сахар,

препятствуя тем самым повышению его содержания. Средство действует сразу, что легко проверить, измерив уровень сахара до его приема и после. Следует отметить, что данный препарат прошел клинические испытания, подтвердившие его эффективность.

Другая биологически активная добавка содержит действующее вещество, которое разжижает кровь, растворяет тромбы и холестериновые бляшки.

### А другое направление?

Помимо того, о чем я сказал ранее, мы занимаемся мониторингом российского рынка, поиском передовых продуктов и ведением переговоров с их производителями на предмет вывода выпускаемых ими товаров на японский рынок.

**Мы оказываем всестороннюю квалифицированную поддержку российским предприятиям с тем, чтобы они смогли предложить свою продукцию японским потребителям.**

### Какие именно российские продукты могут вас заинтересовать?

Для нас важно все, что может заинтересовать японского потребителя, — и не только из сферы здравоохранения, а вообще из любых областей. Если же говорить о медицинской продукции, то мы ищем в первую очередь наиболее актуальные для Японии лекарственные средства. Например, препараты, применяемые при болезнях Альцгеймера и Паркинсона — японская нация стремительно стареет, так что многие жите-

ли страны нуждаются в таких лекарствах. Также наша компания проявляет большой интерес к различного рода препаратам для активной иммунизации и в настоящее время ведет переговоры с производителем вакцины от коронавирусной инфекции. Но еще раз подчеркну, компания «Искра Индустри» не останавливается на чем-то одном, а ищет уникальные разработки и оригинальные технологии во всех областях промышленности. И мы всегда открыты для предложений.

### Оказываете ли вы какую-то поддержку российским компаниям по выводу их продукции на японский рынок?

Японский рынок весьма специфичен, не зная его особенностей и нюансов, наладить на нем бизнес крайне проблематично. И то, что японский менталитет довольно сильно отличается от российского, добавляет трудностей. Наша же компания, в которой наряду с японцами работают и россияне, прекрасно знающие культуру, традиции и бизнес-сферу Страны восходящего солнца, служит мостом между двумя странами. Мы оказываем всестороннюю квалифицированную поддержку российским предприятиям с тем, чтобы они смогли предложить свою продукцию японским потребителям.

### Что в планах?

Мы никогда не стоим на месте и постоянно ставим себе новые задачи. Если же говорить о ближайших планах, то в скором времени мы собираемся начать поставки в Россию нескольких видов субстанции гиалуроновой кислоты и готовой формы в виде эссенции P'YOU. И сейчас мы ищем партнеров, которые смогли бы заняться реализацией этой продукции в России.

# КВАДРОМЕД



## КОМПЛЕКСНОЕ ОСНАЩЕНИЕ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ДОСТУПНЫМ ЦЕНАМ

Компания «Квадромед» специализируется на поставках медицинского оборудования, изготовленного ведущими производителями Европы, США и Японии. Предприятие также разрабатывает и реализует комплексные решения по оснащению медицинских учреждений необходимой техникой с учетом специфики их деятельности и имеющегося бюджета. О работе компании рассказывает коммерческий директор Илья Романов.



### Коммерческий директор — Илья Романов.

Родился в 1984 г. в Сызрани. В 2006 г. окончил Военно-морской институт радиоэлектроники им. А. С. Попова по специальности «системы управления». Хобби: автоспорт, сноуборд. Кредо: «Честность, открытость, верность своему делу».

### Илья, какое оборудование поставляет ваша компания?

В нашем портфеле — техника для рентгенологии, томографии, эндоскопии, офтальмологии, стерилизации. В большом ассортименте представлены стационарные и мобильные рентгены, флюорографы, маммографы, аппараты КТ и МРТ, эндоскопические процессоры, наркозно-дыхательное оборудование и другие изделия. Мы — мультибрендовая компания, поставляем оборудование практического любого производителя, как новое, так и бывшее в употреблении.

### Бывшая в употреблении техника востребована?

Да, она пользуется хорошим спросом. Клиентов в первую очередь привлекает ее стоимость. Она в два-четыре раза ниже, чем у новых аналогов. На начальном этапе деятельности у частных клиник лишних денег, как правило, не бывает, поэтому они предпочитают бюджетные варианты оснащения. В этом сегменте вполне реально купить даже аппарат премиум-класса по очень сходной цене.

### Вы даете гарантию, что это оборудование будет работать не хуже, чем новое?

Мы работаем с поставщиками, которым доверяем. Они предлагают проверенные и тестированные изделия, снабженные соответствующей документацией. Эта техника отвечает всем предъявляемым к ней требованиям. Даже при предыдущем сроке эксплуатации в пять, а то и 10 лет она отлично работает.

Мы в свою очередь заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве с клиентами, поэтому тоже делаем все, чтобы они получали надежную технику. Наша компания осуществляет сервисное обслуживание поставленного оборудования и в случае необходимости устранит любые недостатки. Впрочем, выявляются они крайне редко.

### Что включает в себя услуга по комплексному оснащению медицинских организаций необходимым им оборудованием?

Эта услуга большей частью востребована среди вновь открываемых медицинских организаций. Им требуются десятки позиций оборудования, а его поиски доставляют немало хлопот и отнимают время. Мы готовы оказать в таких случаях реальную помощь.

Наши квалифицированные менеджеры помогут в составлении перечня необходимого оборудования и организуют его поставки. Инженеры дадут рекомендации по вопросам подготовки помеще-

ний к монтажу оборудования, установят его, выполнят пусконаладочные работы, проконсультируют персонал по вопросам эксплуатации.

### Какие выгоды получают клиенты от сотрудничества с вашей компанией?

Наши специалисты имеют высокую квалификацию и большой опыт работы. Они знают технические нюансы различных марок медицинского оборудования, способны дать профессиональную консультацию по вопросам, касающимся его характеристик и эксплуатации.

Мы предлагаем различные формы оплаты, сотрудничаем с лизинговой компанией. В лизинг можно оформить покупку как новой, так и бывшей в употреблении техники. Оказываем полную сервисную поддержку клиентам, находимся на связи с ними 24 часа в сутки и семь дней в неделю.

Компания располагает обширными площадями для хранения товаров. Складские помещения оборудованы климатическими установками, которые поддерживают в них оптимальные температуру и уровень влажности. Эти помещения позволяют нам также оказывать услугу по ответственному хранению медицинского оборудования в соответствии с нормативными требованиями.

### Что в планах?

Мы прогнозируем, что из-за роста курса валюты рынок бывшей в употреблении медицинской техники будет увеличиваться по той причине, что снизится доступность нового оборудования для небольших частных клиник. Поэтому намерены развивать данное направление.

Также продолжим расширять дилерскую сеть. Уже сейчас мы открыты для новых партнерских отношений с торговыми компаниями в регионах. Предлагаем взаимовыгодные условия сотрудничества, гарантируем помощь и поддержку по всем вопросам.



# КОНВИТ

## ПРОЕКТЫ МЕДИЦИНСКИХ ОБЪЕКТОВ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ



Компания «КОНВИТ» реализовала множество уникальных проектов по строительству и комплексному оснащению различных специализированных учреждений. Основное ее достижение — накопленный специалистами опыт и используемые в проектах современные научные достижения. Генеральный директор ООО «Фирма «КОНВИТ» — Дмитрий Горбачев.



Генеральный директор —  
Дмитрий Горбачев

С 1992 г. группа компаний под управлением ООО «Фирма «КОНВИТ» профессионально занимается проектированием и комплексным оснащением с учетом новейших медицинских технологий лечебно-профилактических учреждений — от фельдшерско-акушерских пунктов до больничных комплексов.

За прошедшие годы разработано несколько сотен проектов зданий и сооружений, поставлено и смонтировано медицинское и технологическое оборудование для различных объектов от Калининграда до Сахалина, от Сочи до Заполярья — 53 населенных пункта в 17 российских регионах.

Среди завершенных проектов 2020 г. можно отметить проект капитального ремонта спальных корпусов № 1, 2 филиала санатория «Южный» Минфина России в пгт Форос в Крыму, проект реконструкции микробиологической лаборатории НИИ нейрохирургии им. академика Н. Н. Бурденко, участие совместно с партнерами в программе реконструкции московских поликлиник.

Один из последних значительных объектов, в создании которого участвует «КОНВИТ» совместно с рядом российских компаний, — это международный госпиталь в медицинском кластере Сколково.

«Сейчас мы находимся на стадии проектирования с заходом в экспертизу

и параллельным строительством, — рассказывает генеральный директор компании Дмитрий Горбачев. — Мы являемся одним из ведущих партнеров этого проекта. Наша компания одна из самых крупных, занимающихся решением такого широкого спектра задач в проектировании медицинских объектов».

Дмитрий Горбачев возглавляет компанию с 2019 г., но работает в ней с 2006-го. Он прошел путь от технолога и главного инженера до руководителя и хорошо знает все начальные и завершающие процессы проектирования.

Специалисты компании за последние годы переосмыслили проектирование, создав систему глубинного погружения в разработку объектов любой сложности, начиная с физических характеристик, заканчивая логистикой организации процессов до сдачи объектов в эксплуатацию.

В компании в том числе гибко относятся и к пожеланиям заказчика.

«Возможно внесение изменений в проект на любой стадии, заказчик не встретит никаких препятствий с нашей стороны за исключением нормативных. Когда мы понимаем, например, что по нормам поликлиника на 800 посещений в смену в данном месте построена быть не можем, мы грамотно убедим и ориентируем заказчика на проектирование объекта на 500 посещений в смену», — говорит директор.

Зачастую специалистам компании приходится вносить коррективы уже на этапе реализации проекта.

«Мы всегда идем навстречу людям, для нас главное, чтобы то, что мы делаем, работало и всех устраивало. Иногда это вызывает трудности, но мы всегда стараемся помочь, чтобы привести объект в необходимую норму и сделать все комфортно для заказчика», — подчеркивает Дмитрий Горбачев.

Нормативы и законы строительства медицинских объектов стоят во главе угла деятельности компании «КОНВИТ».

С 2019 г., с момента появления в Градостроительном кодексе понятия BIM (Building Information Model), компания начала работать по новой системе.

Внедряя возможности BIM, «КОНВИТ» обеспечивает специалистам по строительству промышленных и гражданских объектов возможность формировать более удобную автоматизированную рабочую среду, ориентированную как на взаимодействие внутри организации, так и с внешними компаниями, участвующими в строительстве.

«С декабря этого года вступят в силу новые правила экспертизы медицинских объектов, по которым наличие BIM-модели будет обязательным. Но, даже не беря во внимание законодательные инициативы, хочу отметить, что работа по BIM — это плюс, — считает Дмитрий Горбачев. — На BIM-модели видны все коллизии нарушений проекта. Ее использование увеличивает качество выпускаемой проектной продукции на всех этапах и снижает сроки исполнения».

### Использование Building Information Model увеличивает качество выпускаемой проектной продукции на всех этапах и снижает сроки исполнения.

За годы существования у «КОНВИТ» сформировался круг надежных поставщиков и подрядчиков. Создан масштабный банк данных производителей и поставщиков медицинского, инженерного и технологического оборудования, специальных отделочных и строительных материалов.

Компания является членом СРО, ее сотрудники включены в Национальный реестр специалистов в области инженерных изысканий и архитектурно-строительного проектирования.

Обширный территориальный опыт компании и богатый инженерно-проектный ресурс позволяют ей смело браться за сложные проекты, не боясь невыполнимости задач.

ООО «Фирма «КОНВИТ» также создает проекты зданий различной функциональности (административные, спортивные, образовательные и т. д.).



# КОРПОРАЦИЯ ОЛИФЕН

## ПРОИЗВОДСТВО ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ ПО ПОЛНОМУ ЦИКЛУ

Производитель лекарственных средств и биологически активных добавок ЗАО «Корпорация ОЛИФЕН», работающее на фармацевтическом рынке России с 1996 г., реализует целый ряд проектов по производству новых оригинальных лекарственных средств и расширяет номенклатуру выпускаемой продукции. Наш собеседник — директор ЗАО «Корпорация ОЛИФЕН» Денис Сасин.

**Как отмечают аналитики, темп роста фармацевтического рынка в последние два года превысил все прогнозы. Как ваша компания чувствует себя в таком стремительно развивающемся пространстве, к сожалению, обусловленном общеизвестными факторами?**

Исходя из того, что сейчас мы выпускаем лекарственный препарат Гипоксен® в капсулах по 250 мг, предназначенный для лечения гипоксии, которая может являться одним из последствий перенесенного коронавируса, наш продукт востребован на рынке, и на этом фоне мы наблюдаем увеличение наших производственных мощностей.

**Гипоксен® ваша разработка?**

Нет, в данном случае мы контрактный производитель, держатель регистрационного удостоверения препарата — ООО «Валента-Интеллект». Мы думаем о расширении своей номенклатуры и о производстве других препаратов, собственниками которых являемся. Но об этом подробно пока еще рано говорить.

**Мы одно из немногих предприятий в стране, которое производит лекарственный препарат по полному циклу, начиная с синтеза фарм субстанции.**

**В чем отличие производства ЗАО «Корпорация ОЛИФЕН» от многих других, существующих сегодня на фармацевтическом рынке России?**

Мы одно из немногих предприятий в стране, которое производит лекарственный препарат по полному циклу, начиная с синтеза фарм субстанции. Основная масса производителей сегодня закупает сырье за рубежом. Наша позиция — делать лекарство с момента получения фарм субстанции, причем не путем очистки или выделения из натриевой соли, а путем химического превращения

ряда молекул с последующей очисткой продукта до конечных требований, соответствующих нормативному документу на фарм субстанции.

На текущий момент у нас созданы условия для малотоннажного производства фарм субстанций, но в ближайшее время рассматриваем расширение производственных площадей.

Кстати, мы также располагаем дополнительными мощностями для организации контрактного производства: у нас есть свободная линия розлива для препаратов жидких лекарственных форм.

**Мы располагаем дополнительными мощностями для организации контрактного производства: у нас есть свободная линия розлива для препаратов жидких лекарственных форм.**

**С начала 2021 г. немаркированную продукцию выпускать стало нельзя. Вы успели вписаться в новые условия?**

В части организации технического процесса мы завершили в этом году переход на обязательную маркировку и упаковку в рамках последних государственно-нормативных требований.

**А что вы делаете в части обеспечения качества производимой продукции?**

Мы формируем достаточно большую долю бюджета для организации процессов автоматизации и малой механизации и оснащения производства новыми контрольно-измерительными приборами, которые позволяют поддерживать гарантированное качество продукции.

**Сейчас утилизация и вывоз отходов — это одна из проблемных тем. Как вы решаете вопросы экологии?**

За последний год мы сделали большой шаг в части уменьшения количества отходов. Нам удалось за счет регенера-

**Директор — Денис Сасин.**

Окончил Курский государственный технический университет и аспирантуру. За его плечами магистратуры Харьковского национального фармацевтического университета и Курского государственного университета, курсы повышения квалификации в 1-м Московском медицинском институте им. Сеченова, курсы для частных компаний по вопросам организации производства и контроля качества фармацевтической продукции и мн. др.

«Постоянно где-то учусь, современный бизнес, особенно фармацевтический, требует обязательной подпитки знаний, и, честно говоря, чувствуешь дискомфорт, если чего-то не знаешь или не понимаешь», — признается генеральный директор. В трудовой деятельности он также прошел все этапы становления — от лаборанта до директора крупного химпредприятия. Последние два года является генеральным директором ЗАО «Корпорация ОЛИФЕН».

ции растворителей снизить их объем в два раза. Да и в целом наше производство отвечает всем нормам экологической безопасности.

**За последний год мы сделали большой шаг в части уменьшения количества отходов. Нам удалось за счет регенерации растворителей снизить их объем в два раза.**

**Какие планы на ближайшее будущее у вашей команды?**

Разработка и создание собственных препаратов и полноправный выход с ними на открытые ярмарки и рынок фармацевтических продуктов.

Наши специалисты обладают знаниями и полномочиями, необходимыми в производстве лекарственных препаратов, они регулярно повышают свою квалификацию по тем направлениям, за которые отвечают.

## 1753 COSMETICS

## НАТУРАЛЬНАЯ КОСМЕТИКА НА ОСНОВЕ КОНОПЛЯНОГО МАСЛА



Конопляное масло используется уже несколько тысяч лет, но в косметологии его стали применять сравнительно недавно. В 2016 г. группа инвесторов задумала бренд 1753 Cosmetics и совместно с российскими медиками и технологами разработала собственную серию продуктов по уходу за кожей на основе конопляного масла. Эта линейка пользуется популярностью по всей России. Преимуществами косметики бренда 1753 Cosmetics являются натуральность и пролонгированный эффект. О том, как конопляное масло воздействует на кожу, каковы его особенности по сравнению с другими уходовыми средствами и где приобрести косметику на основе конопли, рассказала нашему изданию финансовый директор и соучредитель компании Лана Сосновская-Наленч.



#### Финансовый директор — Лана Сосновская-Наленч.

Родилась в 1982 г. в Воронеже в семье медиков. Детство прошло в Прибалтике. Окончила Санкт-Петербургскую академию сервиса и экономики. Личное кредо: «Делать свое дело хорошо».

#### Лана, как пришла идея заниматься косметикой на основе конопляного масла и в чем ее основные преимущества?

Идея пришла в 2016 г., когда мы получили первые промышленные партии масла из восстановленного советского сорта конопли «Надежда». Совместно с российскими технологами разработали серию косметических продуктов на основе этого сырья и запатентовали торговую марку 1753 Cosmetics, где цифры обозначают год, когда биолог Карл Линней опубликовал свой фундаментальный труд «Описание растений», в котором впервые описал растение Cannabis Sativa (конопля посевная).

Уникальные свойства конопляного масла основаны на высоком содержании ненасыщенных жирных кислот, омега-3, омега-6 и омега-9. Причем незаменимых жирных кислот, которые наш организм не может синтезировать сам, а получает только извне, омега-3 и омега-6 содержится 74%. Масло богато витаминами, хлорофиллом, флавоноидами и минеральными элементами. Важным свойством ко-

нопляного масла является некомедогенность, оно совершенно не закупоривает поры, удерживает влагу и прекрасно подходит для любого типа кожи.

Касаемо медицинских свойств, конопляные продукты обладают антибактериальными, противовоспалительными и регенерирующими свойствами, избавляют от солнечных ожогов, борются со старением кожи. Наша косметика производится по российскому стандарту ВЮ (95% компонентов натуральные).

#### Какие виды продукции вы производите?

Сегодня в нашем каталоге 8 наименований, еще 4 в стадии регистрации и 2 в стадии разработки. Все продукты изготовлены по уникальной рецептуре, принадлежащей нашей компании. Ключевыми компонентами является конопляное масло холодного отжима, или конопляные экстракты.

Ассортимент и список наиболее продаваемых позиций зависит от места продаж. В обычных магазинах лучше продается масло для лица и бальзам. Это уникальные по своему воздействию на кожу продукты. Бальзам имеет самый сильный восстанавливающий эффект.

Профессиональные косметологи очень оценили наш гель для умывания, тоник и серию кремов для лица. Эти продукты лучше продаются в магазинах профессиональной косметики.



Хитом стал наш крем для рук. Он прекрасно ухаживает за сухой кожей и очень быстро впитывается. Что сразу оценили женщины, работающие с документами и оргтехникой.

Для лица мы создали ночной восстанавливающий крем и масло. Они хорошо питают кожу, восстанавливают липидный барьер, способствуют выработке коллагена и эластина, устраняют отечность, разглаживают морщины. На стадии сертификации находятся крем для век и гель против отеков под глазами. Срок хранения косметических средств 2 года при температуре от +5 до +20 °C и 6 месяцев после вскрытия упаковки.



#### Кто ваши основные заказчики и в каком ценовом сегменте вы работаете?

Наши дилеры: интернет-магазины, СПА-салоны, косметологические клиники, магазины ЗОЖ и товаров из конопли. Мы сотрудничаем как с небольшими косметическими отделами, так и с крупными сетями. Стоимость продукции в розницу варьируется от 400 до 1,5 тыс. руб. Для дистрибьюторов и оптовиков мы предлагаем гибкий прайс и хорошие скидки. Мы работаем с юридическими лицами по системе предоплаты, постоплаты или по договору реализации. Доставка осуществляется транспортными компаниями СДЭК и «Деловые линии».

#### Поделитесь планами на будущее.

За последний год наша прибыль выросла в 4 раза. Мы и дальше планируем не снижать темпов развития. Компания нацелена на расширение дилерской сети, увеличение объемов выпускаемой продукции, создание новых косметических средств.

# M-AITI НАО



## ГОТОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ТЕЛЕМЕДИЦИНЫ

Телемедицина — один из быстрорастущих сегментов здравоохранения в мире. Она представляет собой комплекс компьютерных и телекоммуникационных технологий, используемых для обмена информацией в целях профилактики, диагностики и лечения заболеваний, а также образования медработников. В настоящее время существует множество решений, позволяющих оказывать медицинскую помощь на расстоянии. О некоторых из них нам рассказали директор по развитию и руководитель направления «Здравоохранение» компании «М-АйТи НАО» Евгений Тимошин и Сергей Третчиков.



**Директор по развитию — Евгений Тимошин (слева), руководитель направления «Здравоохранение» — Сергей Третчиков (справа)**

### Евгений, какова область деятельности вашей компании?

Компания «М-АйТи НАО», созданная в 2012 г., является системным интегратором в сфере информационно-телекоммуникационных услуг, занимаясь реализацией инфраструктурных проектов с нуля. Одна из наших компетенций — решение задач по внедрению телемедицинских технологий. В рамках этого направления мы осуществляем консалтинговую деятельность, поставляем оборудование и программное обеспечение, а также разрабатываем и сопровождаем комплексные проекты. Наша компания создает для заказчиков различные сервисы по дистанционному предоставлению медицинских услуг, выполняя, в частности, работы по организации телемедицинских кабинетов, автоматизации предсменных и предрейсовых медосмотров и оснащению фельдшерско-акушерских пунктов.

### Можете привести пример успешно решенной компанией «М-АйТи НАО» задачи по организации телемедицинского кабинета?

В 2018 г. наша компания стала инициатором проекта по созданию прототипа телемедицинского кабинета для северных территорий России, где личный контакт больного с врачом часто затруднен. Мы предложили набор решений, организовали поставку ряда необходимого медицинского, компьютерного и телекоммуникационного оборудования и на базе

Ненецкой областной больницы запустили в работу схему оказания медуслуг посредством телемедицинского кабинета. Она смогла успешно решить широкий спектр задач по лечению людей из удаленных и труднодоступных населенных пунктов, в том числе с низким качеством каналов связи, показав тем самым не только свою жизнеспособность, но и высокую эффективность. Стоит еще отметить, что разработанный нами телемедицинский кабинет может встраиваться в модель функционирующей медицинской организации либо существовать как отдельное полноценное решение.

### Какие решения вы предлагаете для автоматизации медосмотров?

В ряде сфер производства и обслуживания в отношении отдельных категорий работников проводятся обязательные предсменные и послерейсовые или предрейсовые и послерейсовые медосмотры. И наша компания внедряет решения по автоматизации таких процедур. Мы предлагаем специальные комплексы, состоящие из медицинского оборудования и программного обеспечения, которые позволяют проводить осмотры в дистанционном формате. Для проверки состояния здоровья человека с помощью таких систем не требуется специальное помещение и непосредственное присутствие медработника, что дает существенную экономию за счет исключения затрат на лицензирование и содержание медицинского кабинета, а также зарплату врача. В ряду других достоинств прохождения медосмотра в автоматизированном режиме — сокращение времени проведения процедур и отсутствие влияния человеческого фактора на результаты.

### Какое оборудование вы поставляете?

Компания «М-АйТи НАО» поставяет широкий спектр оборудования, куда входит незаменимый инструмент организации дистанционных медицинских консультаций — мобильная телемедицинская стойка, состоящая из мониторов, системного блока, клавиатуры и видеокамеры.

Такой комплекс позволяет проводить плановые и экстренные консультации, передавать консультанту видеоизображения с медицинских приборов, организовывать трансляции операций с целью обучения молодых специалистов.

В ряду предлагаемого нами оборудования — мобильный телемедицинский комплекс, представляющий собой кейс с ноутбуком и различными медицинскими устройствами, такими как электрокардиограф, глюкометр, тонометр, аппарат УЗИ, анализатор мочи, флюорограф. Находясь в зоне действия интернета, система автоматически (без ручного ввода) передает все полученные данные в МИС. Существует несколько разновидностей комплексов: со стандартным оснащением, с оборудованием для проведения первого этапа диспансеризации, а также большой транспортировочный кейс на колесах, включающий в себя защищенное рабочее место врача.

Еще одно из интересных решений — ТелеМедХаб. Это программно-аппаратный комплекс, обеспечивающий интеграцию медоборудования с МИС и позволяющий организовать дистанционный мониторинг пациента. К этому хабу подключаются тонометр, пульсоксиметр, электрокардиограф, анализатор мочи и любые другие устройства, поддерживающие технологию bluetooth, а он в свою очередь передает всю поступающую информацию в медицинскую информационную систему.

### Что в планах?

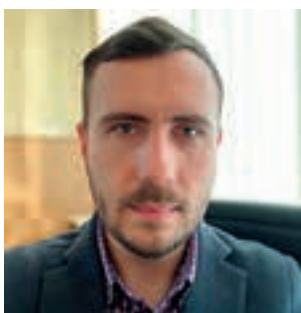
В настоящее время нашей первоочередной задачей является завершение проекта по доработке и масштабированию комплексных решений для телеконсультаций и трансляции медицинских данных пациента в режиме онлайн с контролем качества оказания медицинских услуг, средства на реализацию которого мы получили от Фонда содействия инновациям. А на очереди — ряд проектов по внедрению телемедицинских программно-аппаратных комплексов в различных регионах России.



## КРИОГЕН

ЧИСТЫЙ КАЧЕСТВЕННЫЙ КИСЛОРОД  
ОТ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

В связи с пандемией коронавируса кислород стал одним из самых востребованных и необходимых продуктов в сфере медицины. Спрос на него постоянно растет, при этом найти надежного производителя и поставщика достаточно сложно. Одним из региональных лидеров в этой области является «Рязанский кислородный завод «Криоген». Благодаря современному оборудованию и передовым технологиям компания самостоятельно производит высококачественный жидкий и газообразный кислород, участвует в его транспортировке, а также обеспечивает медицинские учреждения специализированным оборудованием для хранения газа и его использования. По своим свойствам продукция компании не уступает мировым производителям, а гибкая ценовая политика дает возможность сотрудничать с большим количеством предприятий. О том, как организовано производство, какие требования предъявляются к доставке и как выстраивается работа с заказчиком, рассказали нашему изданию генеральный директор Вячеслав Кокурин.

**Генеральный директор —  
Вячеслав Кокурин.**

Родился в Рязани, окончил РЭУ им. Г.В. Плеханова по специальности «менеджмент организации». В компании «Криоген» начал работать с 2012 г., а в 2019 г. возглавил предприятие. В свободное время любит путешествовать и заниматься спортом. Личное кредо: «Жить в балансе».

**Вячеслав, расскажите, как возникла  
идея заниматься кислородом?**

Компания «Криоген» была организована в 1995 г., а идея заниматься именно кислородом пришла моему отцу. Это наш семейный бизнес. Первоначально мы закупили жидкие газы у производителей и наполняли ими баллоны для продажи. Но с 2012 г., когда мы построили воздухо-разделительную установку (ВРУ), перешли на полный цикл производства кислорода и азота. Также мы поставляем аргон, диоксид углерода, гелий, водород, ацетилен, сварочные и пищевые газовые смеси. Сейчас наша компания имеет статус регионального поставщика и работает в трех основных регионах, в которых находятся наши производственные площадки, — это Рязанская, Тамбовская и Московская области, а также город Москва. Если говорить про занимаемую позицию, то в Рязанской и Тамбовской областях абсолютно все медицинские учреждения получают наш кислород, при этом в число клиен-

тов компании входят не только бюджетные организации, но и частные клиники. Основную конкуренцию для нас составляют глобальные компании, такие как Linde, Air Liquide и Air Products. Несмотря на это, по объемам выпускаемой продукции мы входим в пятерку лучших производителей России, а наша компания является членом Ассоциации производителей промышленных и медицинских газов.

**Какие газы вы сейчас производите  
и поставляете?**

У нас три больших направления — это промышленные, медицинские и пищевые газы. Но спрос на медицинские газы с начала пандемии коронавирусной инфекции в России вырос до 10 раз, поэтому мы перераспределили наши потоки и сконцентрировались на производстве кислорода для лечебных учреждений. Если говорить только про медицинское направление, то основной наш продукт — кислород, мы его производим как в жидком, так и в газообразном виде. Все наши площадки лицензированы Минпромторгом и выпускают продукцию в строгом соответствии с надлежащей производственной практикой GMP Евразийского экономического союза. Наша технология позволяет получать жидкий медицинский кислород как на ВРУ из атмосферного воздуха, так и с дополнительной очисткой технического жидкого кислорода сторонних производителей методом фильтрации-адсорбции. Применение обоих методов позволяет нам наращивать объемы, потребность в которых сегодня очень велика. Также некоторым лечебным учреждениям мы поставляем диоксид углерода для проведения операций и аргон.

**Где и как производится кислород?**

Основное производство расположено в Рязани, там же находится наша

воздухоразделительная установка. Ее сердцем является центробежный турбокомпрессор, который перерабатывает воздух, сжимает его и передает в блок комплексной очистки и осушки, после чего воздух поступает в главный теплообменник и детандер-бустер, где происходит постепенное понижение температуры до того момента, пока воздух не перейдет в жидкое состояние. Затем он поступает в ректификационную колонну, где его разделяют на азот и кислород. Оборудование полностью компьютеризировано и работает в круглосуточном режиме семь дней в неделю. Объем готового вещества составляет около 25 т в сутки. На предприятии работает отдел контроля качества, его сотрудники следят не только за чистотой медицинских газов, но и остальной продукции, которую мы производим. Все процедуры у нас стандартизированы, если допустить ошибку на каком-то этапе, то пострадает качество готового про-



дукта. Площадки, где производят жидкий и газообразный кислород, а также наполняют им баллоны, расположены в Москве и Тамбовской области.

#### Каковы условия хранения продукта?

Газы в жидком виде имеют очень низкую температуру (примерно  $-180^{\circ}\text{C}$ ) и испаряются при длительном хранении. Поэтому они находятся и транспортируются в специальных криогенных резервуарах или цистернах, устроенных по типу термоса. Они имеют конструкцию «сосуд в сосуде», где есть внешний сосуд и внутренний, а межстенное пространство заполнено теплоизоляционным материалом, из которого откачан воздух. Такая конструкция позволяет снизить теплообмен между жидким низкотемпературным продуктом и окружающей средой, а следовательно, продлить срок хранения. Если говорить про продукцию в газообразном состоянии, то она транспортируется и используется в баллонах и моноблоках (связках баллонов) высокого давления от 150 до 300 бар.



#### Какое оборудование для газов вы поставляете?

Мы поставляем оборудование для использования газов в жидком и газообразном виде. Если говорить про газообразное состояние, то это баллоны и моноблоки. Последние представляют собой единую систему баллонов в жестком трубчатом каркасе, которые объединены между собой трубопроводом. Такая конструкция позволяет хранить больше газа в единице оборудования и сокращать затраты на его транспортировку и количество операций с баллонами. Достаточно выполнить одно подключение к моноблоку и получать газ в течение длительного периода. Это оборудование мы делаем на заказ в рамках контрактного производства. У нас есть партнеры в России и Китае, которые изготавливают очень современные баллоны и комплектующие из стали, легкие и вместимые, отвечающие международным и национальным стандартам. Готовые изделия мы используем сами и предлагаем на-



### По объемам производимой продукции мы входим в пятерку лучших производителей России, а наша компания является членом Ассоциации производителей промышленных и медицинских газов.

шим клиентам в аренду или на продажу. Заказчикам, которым требуются газы в большом количестве, целесообразно закупать их в жидком виде и самостоятельно газифицировать у себя на площадке. Для них мы также предлагаем в аренду или на продажу криогенное оборудование различной вместимости и производительности. Все работы по обслуживанию и ремонту берем на себя. Кроме того, у нас есть своя станция технического освидетельствования баллонов, которой Ростехнадзор выдал разрешение для осуществления данной деятельности.

#### Как выстраивается работа с заказчиками?

Наши основные клиенты — это все больницы Рязанской и Тамбовской областей. Среди них областные клинические больницы, пункты скорой помощи, онкологические диспансеры, районные медицинские центры и, конечно, частные клиники. В Москве и Московской области мы сотрудничаем и сотрудничаем с ГКБ № 40, ГКБ им. Н.Н. Бурденко, ГБУЗ ГКБ им. братьев Бахрушиных, ГКБ им. В.В. Вересаева, НМИЦ ССХ им. А.Н. Бакулева, ЦВКГ им. А.А. Вишневого, 1586 ВКГ Минобороны России г. Подольска, ФГБУЗ больницы РАН г. Троицка, а также рядом частных клиник, например, «СМ-Клиника», Европейский медицинский центр и другие. Ценовая политика у нас гибкая, мы всегда пытаемся понять потреб-



ность клиента и предложить наилучший для него вариант поставок. На формирование цены влияет вид требуемого газа, желаемый объем и график поставок, удаленность клиента, его технологические и иные особенности. Газы являются опасным грузом, на их перевозку распространяются требования ДОПОГ, и транспортное средство должно быть оборудовано соответствующим образом, а водитель должен быть обучен и иметь специальное свидетельство о том, что он прошел обучение по технике безопасности и знаком с правилами перевозки этого типа веществ. Наши водители обучены не только безопасной перевозке опасных грузов специализированным автотранспортом, но и управлению оборудованием, разгрузке/погрузке, подключению баллонов и моноблоков к системам газоснабжения заказчика. Поставки газов осуществляются в течение нескольких дней, но по экстренной заявке от больницы мы доставим жидкий или газообразный продукт за пару часов.

#### Как можете оценить числовые показатели развития компании за последний год и каким видите ее дальнейшее развитие?

Потребность в медицинском кислороде в связи с пандемией увеличилась примерно в 10 раз. Нам пришлось экстренно наращивать производственные и логистические мощности для удовлетворения потребностей наших заказчиков. И в целом нам это удалось, так как ни одно лечебное учреждение из числа наших клиентов не осталось без кислорода в самые тяжелые времена. Это огромный вызов и для нашей компании, и для всей отрасли. Мы чувствуем социальную ответственность и продолжим в первую очередь обеспечивать медицинским кислородом государственные и частные лечебные учреждения ЦФО.

## ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ ЛАБОРАТОРНОЙ ДИАГНОСТИКИ

Компания «Медико-биологический Союз» начинала свою деятельность около 30 лет назад с небольшого производства на арендованной площадке, а сегодня возглавляет группу предприятий, ведет управление проектами в области биотехнологии и медицины, разрабатывает, выпускает и поставляет инновационные продукты, применяемые в лабораторной диагностике. О развитии и деятельности компании нам рассказал ее основатель и генеральный директор Михаил Лосев.



Генеральный директор —  
Михаил Лосев

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

Компания «Медико-биологический Союз» была организована 31 августа 1992 г. До этого времени у меня была небольшая инжиниринговая фирма, которая разрабатывала оборудование для научных исследований. Но после распада СССР финансирование науки резко сократилось, и мы перестали получать заказы. Так что пришлось искать новый вид деятельности. Мне хотелось делать что-то такое, что будет нужно людям всегда. Из всех вечных тем меня особенно привлекала медицина, поэтому я и решил заняться разработкой и производством продуктов для этой сферы. А конкретное направление деятельности возникло из сложившейся на тот момент ситуации.

### С чего вы начали свою деятельность?

Наш первый проект был связан с переработкой крови для получения альбумина. Затем при взаимодействии с государственным научным центром «Вектор» мы занялись производством тест-систем для диагностики ВИЧ. На российский рынок такую продукцию поставляли несколько отечественных производителей, так что мы, проявив креатив в области управления продажами, начали ввозить свой продукт в Казахстан. Задача была непростая, так как это государство к тому моменту уже вышло из рублевой зоны, и для возврата средств приходилось использовать бартерные схемы. Тем не менее нам удалось наладить стабильный

канал сбыта, по которому мы до 1998 г. экспортировали продукцию как собственного производства, так и партнерских предприятий, закрывая 90% казахстанского рынка средств инфекционной диагностики. Заработанные таким образом деньги мы вложили в создание новых продуктов, развитие отдела научных исследований, который сегодня является самостоятельным предприятием, и в последующем, расширив рынки продаж, увеличив ассортимент и объем выпуска, построили собственную производственную инфраструктуру.

### По каким направлениям ведет деятельность ваша компания?

В настоящее время предприятие «Медико-биологический Союз», управляя развитием группы компаний, ведет свою деятельность по многим направлениям, основными из которых являются лабораторная диагностика, лабораторное оборудование, персонализированная медицина и фармацевтика.

**Группа компаний «Медико-биологический Союз» является одним из ведущих в России производителей реагентов, используемых при проведении иммуноферментного анализа (ИФА) и генной диагностики (ПЦР).**

### Какие продукты вы предлагаете для сферы лабораторной диагностики?

Группа компаний «Медико-биологический Союз» является одним из ведущих в России производителей реагентов, используемых при проведении иммуноферментного анализа (ИФА) и генной диагностики (ПЦР). В настоящее время мы предлагаем более 50 наименований наборов для ИФА-диагностики ВИЧ, гепатита В и С, сифилиса, хламидиоза, хеликобактериоза, клещевого энцефалита,

TORCH-инфекций и ряда других инфекционных заболеваний.

Кроме того, важным направлением деятельности нашей организации является разработка и выпуск препаратов, предназначенных для оценки качества иммуноферментных исследований. Работами в этой области мы начали заниматься еще в 1993 г., когда изготовили первую опытно-промышленную партию панелей сывороток крови человека, содержащих антитела к ВИЧ. В 1995 г. эта панель стала отраслевым стандартным образцом. Нами было налажено производство стандартных панелей, а сегодня мы выпускаем около 40 наименований стандартных, контрольных и квалификационных панелей. Наша компания второй в мировой индустрии создала контроли для гематологических анализаторов.

### Ведете ли вы какие-нибудь разработки в области диагностики COVID-19?

В 2020 г. совместно с компанией «Генериум» мы вывели на рынок несколько продуктов для обнаружения SARS-CoV-2 и антител к нему. Один из них — набор реагентов для выявления РНК SARS-CoV-2 методом петлевой изотермальной амплификации, который позволяет, используя стандартное оборудование, определить наличие коронавируса всего за 40 мин. Другие продукты — это три тест-системы для выявления антител к коронавирусу классов IgA, IgM и IgG методом ИФА. Эти тесты позволяют определить с высокой точностью уровень иммуноглобулинов, вырабатывающихся в острый период заболевания, и антител, свидетельствующих о формировании стойкого иммунного ответа.





**Одно из направлений деятельности вашей организации связано с лабораторным оборудованием. Какие именно приборы вы производите?**

В ряду ключевых проектов, реализованных нашей группой компаний, — разработка и запуск в производство первого российского роботизированного устройства для проведения иммунологических анализов по технологии ИФА. Данный анализатор функционирует в автоматическом режиме, позволяя тем самым исключить человеческий фактор. Немаловажно и то, что стоит он значительно дешевле сопоставимых по мощности и производительности зарубежных аналогов. И кроме того, прибор использует отечественные реагенты.

Стоит еще отметить, что сейчас мы заканчиваем работу по созданию компактного устройства для измерения параметров свертываемости крови, которое можно использовать в домашних условиях. Анализатор имеет возможность синхронизировать данные измерений с медицинскими информационными системами. Еще нужно добавить, что наш прибор и расходные материалы к нему отличаются более низкой стоимостью по сравнению с подобными устройствами, произведенными за рубежом.



**Судя по продукции, которую компания «Медико-биологический Союз» выпускает в последнее время, вы прочно взяли курс на импортозамещение...**

Мы начали заниматься импортозамещением еще задолго до того, как это слово вошло в наш лексикон, и в настоящее время продолжаем активно работать над реализацией проектов в этой области. Один из последних — запуск в производство медицинских пластиковых изделий, используемых в диагностических лабораториях. До недавнего времени такая продукция поступала на наш рынок преимущественно из-за рубежа. И в начале пандемии в России возник ее дефицит, так как иностранные производители в первую очередь стали обеспечивать внутренних заказчиков. Но нашей партнерской компа-



нии удалось довольно быстро устранить проблему нехватки требуемых изделий, наладив выпуск планшетов для ПЦР и ИФА, пробирок, наконечников для дозаторов, флаконов, ванночек для реагентов и другой продукции этого рода.

**Какие решения вы предлагаете в области персонализированной медицины?**

В настоящее время мы активно занимаемся разработкой носимых компактных устройств для индивидуального мониторинга уровня концентрации кислорода в крови, температуры тела, характера дыхания и других физиологических параметров человека. Смысл этих устройств, являющихся по сути домашней лабораторией, заключается в том, чтобы во время масштабной эпидемии или патронажа больных снизить нагрузку на стационары, отправляя туда только пациентов с острой фазой заболевания. А тех заболевших, у которых наблюдается лишь нестабильное состояние, снабдив устройством контроля, оставить лечиться дома. Прибор совместно с системами поддержки принятия медицинских решений на основе искусственного интеллекта будет следить за развитием болезни. Он подает соответствующий сигнал, если состояние больного резко ухудшится, и человека госпитализируют. Мы считаем, что этот подход является очень перспективным.

**Мы начали заниматься импортозамещением еще задолго до того, как это слово вошло в наш лексикон, и в настоящее время продолжаем активно работать над реализацией проектов в этой области.**

**Решением каких задач вы занимаетесь в сфере фармацевтики?**

Наша компания непосредственно не занимается фармацевтическим производством, но мы мониторим различные



стартапы в этой сфере и, если находим хорошие команды, имеющие интересные идеи, помогаем им вывести их решения на рынок. Мы обладаем большим опытом в управлении научными разработками, поэтому, оказывая всестороннюю поддержку, включающую помощь в регистрации, максимально быстро и эффективно развиваем имеющиеся наработки до коммерчески успешного продукта.

**Ваша компания занимается разработкой и производством очень важной для страны продукции. Получаете ли вы в связи с этим какую-то помощь от государства?**

До начала 2000-х гг. государство не уделяло внимания частным компаниям, занимавшимся разработкой инновационной продукции, из-за чего в России тормозилось развитие такой деятельности. Ведь далеко не каждая фирма могла инвестировать в новые технологии, срок окупаемости которых составляет не менее пяти лет. Например, экономика нашего проекта по созданию панелей сывороток заработала только через 10 лет. И все это время мы развивали данное направление, работая чуть ли не в убыток. Но в какой-то момент государство повернулось лицом к таким предприятиям, как наше, и стало в тех или иных формах оказывать им помощь. Компания «Медико-биологический Союз», в частности, реализовала несколько своих проектов благодаря поддержке Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и региональных государственных программ.

**Что вы считаете главным достижением вашей компании?**

Я бы назвал несколько факторов. Во-первых, своей деятельностью мы создали более сотни квалифицированных рабочих мест, собрали прекрасный коллектив — многие сотрудники работают в компании несколько десятков лет. Во-вторых, те инновационные решения, которые мы предлагаем, и наша продукция действительно нужны людям. Ведь важно не просто зарабатывать деньги, а приносить своей работой пользу.

# МЕВСТОМ

## СТИЛЬНАЯ МЕДИЦИНСКАЯ МЕБЕЛЬ ПО ИНДИВИДУАЛЬНОМУ ПРОЕКТУ КАЖДОМУ КЛИЕНТУ

Компания МЕВСТОМ специализируется на продажах медицинской мебели. Она — один из немногих поставщиков, выполняющих детальные дизайн-проекты в 3D-формате для каждого заказчика. Около трех лет назад МЕВСТОМ первой в России установила в стоматологическом кабинете черную мебель. Тогда новинка вызвала бурное обсуждение в интернете, сегодня черный цвет в медицинских кабинетах стал нормой. О деятельности компании рассказывает ее генеральный директор Юлия Сальникова.



**Учредитель и генеральный директор — Юлия Сальникова.**

Дизайном и продажей мебели занимается более 20 лет. Компанию создала в 2017 г. Кредо: «Люби то, что ты делаешь, и занимайся тем, что ты любишь!»

### Юлия, каков ассортимент поставляемой вами мебели?

Он очень широк. В нашем каталоге присутствует мебель для оснащения операционных зон, оказания стоматологических услуг, проведения массажных и косметологических процедур, подготовки лабораторных исследований, хранения документации во врачебных кабинетах и т.д. Изделия медицинского назначения имеют сертификаты соответствия и регистрационные удостоверения Росздравнадзора.

### Как организована работа с заказчиками?

Мы работаем напрямую, без посредников. Получив заявку, составляем коммерческое предложение с несколькими вариантами исполнения, предоставляя заказчику право выбора дизайна, цвета покрытий, материала для изготовления мебели. Если он находится в Москве или Московской области, к нему выезжает замерщик. По данным обмера составляем дизайн-проект расстановки мебели и согласовываем его с клиентом. Затем

следует поставка заказа и сборка на месте силами наших специалистов.

Для заказчиков из других регионов перечень услуг сохраняется, но исключает выезд замерщика и сборщиков мебели. Необходимую информацию для составления дизайн-проекта получаем в видеоформате через интернет-мессенджеры, там же проводим консультации по сборке мебели и уходу за ней в процессе эксплуатации.

Чтобы быть в курсе наших новинок и выбрать подходящий для себя вариант, приглашаю подписаться на страницу @mevstom в инстаграм. Там мы публикуем самые лучшие наши работы.

### В какие регионы осуществляете поставки? Кто ваши заказчики?

Современные средства коммуникации позволяют реализовывать любые по сложности проекты, даже если заказчик находится на расстоянии в тысячу километров. Работаем со всеми российскими регионами. Мебель отправляем транспортными компаниями.

Сотрудничаем с государственными и частными учреждениями. Поставляли мебель для стоматологических клиник МВД и МЧС, оснащали кабинеты в сетевых компаниях «Медси» и Invitro.

Однако большинство наших клиентов все же трудятся в сфере частной медицины и косметологии. Работаем с клиниками самого разного масштаба. Исполним заказ, если требуется поставить всего лишь пару бюджетных столов и кушеток.

Нужно отметить, что медицинская мебель делится на две категории — эко-

ном и премиум. Мебель экономкласса я стараюсь не предлагать, так как на нее много нареканий. Что касается сегмента премиум, то наши цены нельзя назвать заоблачными. Они доступны для большинства медицинских учреждений, так как мы работаем с производителями напрямую и получаем от них продукцию без наценок.

### Доступные цены можно считать одним из весомых конкурентных преимуществ любой компании. Какие еще выгоды получают ваши клиенты?

Предлагаем скидки проверенным партнерам и клиентам, заказывающим большие объемы. Мебель собираем и доставляем бесплатно.

Учитываем, что медицинская мебель имеет свою специфику. В ней в приоритете соответствие требованиям Росздравнадзора, а дизайн вторичен: формы простые, цвет преимущественно белый.

Мы подбираем комплекты в единой стилистике и с оттенком эксклюзивности. Это особенно важно для косметических салонов, куда люди приходят за красотой и хотят видеть современные интерьеры. Палитра цветов у нас достаточно разнообразная.

Учитываем любые пожелания клиента, всегда стараемся максимально исполнить их. Поэтому по сути каждый наш проект индивидуален.

### Каковы планы по развитию бизнеса?

Сейчас серьезно работаем над тем, чтобы открыть собственную косметологическую клинику. Хотим установить в ней мебель, которую выпускают наши партнеры. Мы видим ее как современное заведение, выполняющее широкий спектр косметологических процедур. В то же время хотим, чтобы она была своеобразным носителем информации, как красиво можно оборудовать такое учреждение. Чтобы люди приходили и видели это своими глазами. Уверена, что в ближайшие год-два осуществим планы.



# MEDICLINE



## МОДНАЯ МЕДИЦИНСКАЯ ОДЕЖДА ОПТОМ И НА ЗАКАЗ

В 2021 г. компании «Пилигрим», являющейся создателем бренда Medicline, исполнилось 26 лет. За это время она обеспечила современной и удобной униформой большое количество предприятий по всей стране. В каталоге «Пилигрим» насчитываются сотни моделей, а во время пандемии объем выпускаемой продукции был увеличен на 40% за счет запуска новой линейки спецодежды для врачей скорой помощи. Владелица компании и директор по развитию Ольга Дроздова рассказала нашему изданию о том, как сейчас развивается рынок спецодежды, на что нужно обращать внимание при выборе изделия и какие модели пользуются наибольшей популярностью в медицинской сфере.



### Ольга, как давно вы занимаетесь производством и поставкой одежды для медиков?

Спецодеждой в ее широком понятии мы занимаемся с 1995 г., но 11 лет назад у нас появилось медицинское направление. Так как этот рынок развивается довольно динамично и импульсивно, то нам было важно занять свою нишу. Вначале наша компания позиционировала себя как магазин мультибрендовой одежды для медиков, мы работали как в розницу, так и в сфере оптовых продаж. А пять лет назад начали практиковать интернет-торговлю, этот формат развивался постепенно наряду с традиционными направлениями, но пандемия показала, насколько эффективна именно электронная форма взаимодействия с покупателями. В результате у нас созрела идея ребрендинга, и появилась новая визуальная концепция компании в целом.

### Расскажите об ассортименте продукции Medicline. Какие модели пользуются сейчас наибольшей популярностью?

В нашем каталоге имеются и базовые повседневные модели, и оригинальные изделия, выполненные на заказ. Всю униформу мы разрабатываем самосто-



### Владелица компании — Ольга Дроздова.

Родилась в 1961 г. в Воронежской области. Окончила Санкт-Петербургский политехнический институт. До 1992 г. работала инженером. В 1995 г. занялась швейным бизнесом и вместе с мужем организовала компанию «Пилигрим». В свободное время любит путешествовать и читать. Личное кредо: «Дорогу осилит идущий».

ятельно, опираясь на модные тенденции по текстилю и запросы медиков. При создании той или иной коллекции обязательно учитываем качество ткани и фасон будущего костюма. В нашем ассортименте в основном отечественные, турецкие и китайские материалы, которые обеспечивают комфорт при использовании, имеют хорошую воздухопроницаемость, а также могут подвергаться ежедневной стирке. Для зимних вариантов одежды закупаем мембранные ткани, так как они влагозащитные и долго сохраняют тепло.

На сегодняшний день самыми востребованными моделями являются медицинские халаты и хирургические комплекты. В моду входят свитшоты, худи, толстовки из спортивных тканей с оригинальным принтом или вышивкой. Цветовая гамма также разнообразна. Молодые врачи предпочитают костюмы темных и серых цветов, а педиатры просят дополнительно наносить на детали одежды игровые орнаменты. В прошлом году большим спросом пользовались комбинезоны для скорой помощи со светоотражающими элементами. Кроме текстиля мы предлагаем большой выбор медицинской обуви, аксессуаров, головных уборов и средств индивидуальной защиты.

### Как выстраивается работа с заказчиками?

Мы работаем как с оптом, так и с розницей. Среди постоянных клиентов — частные клиники, государственные больницы и отделения скорой помощи, медицинские университеты и колледжи. Сейчас развиваем сотрудничество с медициной катастроф и уже выиграли два тендера, в рамках которых создали специальную линию одежды для этой категории врачей. Мы работаем по всей России. Для оптовых покупателей действует гибкая система скидок, а для постоянных клиентов предоставляется рассрочка платежа. Доставка входит в стоимость заказа и осуществляется транспортными компаниями в любую точку страны. Сейчас развиваем партнерские программы в регионах.

### Как оцениваете динамику роста компании за последний год?

В прошлом году наши продажи выросли на 40%. Сейчас тенденция также идет на повышение. На данный момент работаем над новыми моделями одежды для скорой помощи, создаем коллекцию осень-зима. И если в пандемию у нас было разработано порядка 15 видов изделий, то 10 из них пользуются спросом до сих пор. В будущем планируем также увеличить объем выпускаемой продукции, расширить партнерские программы и закрепиться на таких площадках, как Ozon и Wildberries.



## МЕДБЕРИ

ДОСТУПНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ  
ДЛЯ ЧАСТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ КЛИНИК И КАБИНЕТОВ

Небольшими медицинскими клиниками и профильными кабинетами, только начинающими свою деятельность, востребовано подержанное оборудование, потому что оно стоит дешевле нового. Однако в этом сегменте рынка высок риск приобрести ненадежную технику. Поэтому продавцы с хорошей репутацией здесь особенно ценны. Именно к таким заказчикам относят компанию «МедБери». О ее деятельности рассказывает генеральный директор Илья Глухов.

**Основатель и генеральный директор — Илья Глухов.**

Родился в 1988 г. в г. Сызрань. Окончил Самарский государственный университет по специальности «государственное и муниципальное управление». Кредо: «Справедливость, честность, открытость».

**Илья, какое оборудование предлагает «МедБери»?**

На сегодняшний день 95% нашего ассортимента — ультразвуковые сканеры. Мы предлагаем стационарные и портативные УЗИ-аппараты практически всех производителей. Они пользуются спросом, потому что открывается много частных клиник, которым данные приборы необходимы уже для получения лицензии.

Кроме того, по заказам клиентов поставляем рентгеновское и реанимационное оборудование, ЭКГ-аппараты, расходные материалы. Продаем как подержанную, так и новую технику. Работаем со многими известными брендами: Mindray, SonoScape, Esaote, General Electric, Canon (Toshiba), Hitachi (Aloka), Samsung, Philips, Siemens.

**Как убеждаете клиента в том, что аппарат из разряда бывших в употреблении надежен? Показываете начинку, чтобы он лично увидел, что там нет паутины и ржавых деталей?**

До демонстрации внутренностей прибора еще ни разу не доходило, хотя мы всегда готовы это сделать. Нам верят на слово и, надеюсь, так будет и дальше. Кроме того, у нас созданы максимально комфортные условия для покупателей, имеется шоу-рум, где можно вживую посмотреть оборудование, оценить его в работе. Компания на рынке — с 2012 г., ее знают. На нас работает наша репутация. Неоднократно бывали случаи, когда клиент покупал у нас аппарат, условно говоря, за миллион рублей, хотя у конкурента он стоит, скажем, 800 тыс. руб. Свой выбор он объяснял надежностью нашей компании.

**С какими регионами работаете?**

Мы принимаем заказы из разных регионов России, включая Владивосток и Сахалин. Особо отмечу Северо-Кавказский федеральный округ, с которым плотно сотрудничаем практически с момента открытия компании. Я сам неоднократно ездил в Чеченскую Республику, Дагестан, Кабардино-Балкарию, Ингушетию, проводил обучение персонала. Там нас знают многие медики и рекомендуют своим коллегам. Тоже самое могу сказать и о других регионах. Звонят, например, из-за Урала и говорят, что хотели бы приобрести оборудование через нас, потому что это посоветовал человек, который пользовался нашими услугами и остался очень доволен.

Мы ценим такое отношение и прикладываем все усилия, чтобы его оправдать. Вся техника, которую предлагаем к продаже, проходит тщательную диагностику. Изношенные детали и узлы подлежат безусловной замене, изъяны внешнего вида — обновлению. Если какого-то узла у нас нет или для его уста-

новки требуются некие особые условия, обратимся к производителю или в специализированную организацию, которая выполнит необходимые работы.

Проще говоря, мы делаем все, чтобы наши заказчики не испытывали ни малейшего дискомфорта от того, что работают с подержанной техникой. Она должна выглядеть и функционировать как новая.

**Как организовано исполнение заказов?**

Получив заявку от клиента, в первую очередь уточняем параметры требуемого оборудования, а также выясняем условия, в которых оно будет работать. Эта информация необходима для того, чтобы подобрать оптимальный вариант комплектации.

В случае если заказчик не очень четко представляет, что именно ему нужно, поможем разобраться. Подскажем, например, какие датчики ему будут необходимы в обязательном порядке, какие потребуются в редких случаях, а какие не нужны вообще. Мы не ставим себе целью продать как можно больше. Наша задача — помочь клиенту сэкономить время, деньги и другие ресурсы. Мы понимаем, что только при таком подходе можем рассчитывать на то, что будем нужны на рынке.

Если все заказанные позиции есть на складе, формируем комплект оборудования и отправляем его клиенту. Если что-то нужно докупить, ищем этот элемент на рынке и поставляем заказчику отдельно.

**Начинающие работу клиники, как правило, не располагают большими бюджетами. Что вы можете им предложить?**

Если заказчик испытывает ограничения в финансовых средствах, предлагаем подходящие ему варианты комплектации, не снижающие качества обследования пациентов. Например, подберем наборы датчиков с тем, чтобы на одном

УЗИ-аппарате могли работать врачи нескольких специальностей. Тогда не придется приобретать каждому из них отдельный прибор.

Также можем предложить услугу trade in. Она удобна в тех случаях, когда для приобретения нового аппарата недостаточно средств и поэтому сначала нужно продать тот, что имеется. Мы оценим его, проведем диагностику, затем поставим новое оборудование и только тогда заберем старое. Его стоимость вычтем из цены поставленного прибора. Клиенту такая сделка выгодна, потому что он не останавливает работу и не напрягается в поисках недостающих средств для запланированной покупки.

#### **Покупка в рассрочку или лизинг возможна?**

Возможны оба варианта. Рассрочка на оборудование предоставляется в условных единицах, привязанных к курсу валюты. Величина платежей зависит от валютного курса. Такая форма расчетов связана с тем, что мы покупаем импортное оборудование.

Лизинг предлагаем вновь открывающимся компаниям на приобретение оборудования стоимостью от 500 тыс. руб. Первоначальный взнос составляет от 20%, срок лизинга — 1–3 года с возможностью досрочного погашения.

#### **Какие сервисные услуги оказывает «МедБери»?**

На все бывшее в работе оборудование даем гарантию. Срок ее, как правило, составляет три месяца. При желании за-

казчика осуществляем постгарантийное обслуживание.

Новая техника имеет официальную гарантию завода-производителя, передается покупателю вместе с документами, в которых указаны сроки и условия ее предоставления.

При необходимости выполним пу-сконаладочные работы, обучим персонал работе с оборудованием. Наши заказчики в любое время могут обратиться к нам со всеми вопросами, касающимися эксплуатации поставленного нами оборудования.

### **Мы ремонтируем медицинскую технику по всей России: УЗИ-аппараты и датчики к ним, наркозно-дыхательные аппараты, прикроватные мониторы и другое оборудование.**

#### **Чем подтверждается квалификация ваших сотрудников, выполняющих технические работы?**

Компания имеет лицензию на производство и обслуживание медицинской техники, а также является официальным дистрибьютором ряда производителей. Поэтому наши инженеры проходят регулярное обучение по сервисному обслуживанию и стажировку непосредственно на заводах-изготовителях. Такие формы обучения позволяют нашим специалистам всегда быть в курсе изменений, которые производители вводят в свою про-



дукцию, и реагировать на них в процессе обслуживания.

#### **Ремонтные работы оборудования, поставленного не вашей компанией, выполняете?**

Это направление является одним из важнейших в деятельности «МедБери». С него мы начинали, имеем большой опыт, знания и другие необходимые компетенции. Мы ремонтируем медицинскую технику по всей России: УЗИ-аппараты и датчики к ним, наркозно-дыхательные аппараты, прикроватные мониторы и другое оборудование.

В штате трудятся квалифицированные инженеры, находящиеся в разных уголках нашей страны: в Центральном округе, Поволжье, на Кавказе, Урале, Дальнем Востоке. Это дает возможность быстро и с минимальными затратами исполнять ремонтные заказы. Большой склад запчастей позволяет оперативно устранять самые разные поломки техники.

#### **Каковы ваши планы?**

Ближайшие — выйти на рынки стран СНГ и ближнего зарубежья с тем, чтобы закупать и реализовывать там поддержанное оборудование. Начать эту работу собирались в нынешнем году, но ограничения, связанные с пандемией коронавируса, внесли корректировки в наши планы. Надеемся, что в 2022 г. все-таки сможем их реализовать.

Также будем расширять номенклатуру продукции и увеличивать ту ее долю, которая пока представлена в небольших объемах. Я имею в виду МРТ-установки, рентгеновские аппараты и другое сложное диагностическое оборудование.

Мы знаем свои возможности, хорошо ориентируемся на рынке, поэтому уверены, что все свои планы выполним.



# МЕДИКО-ИНЖЕНЕРНЫЙ ЦЕНТР СПЛАВОВ С ПАМЯТЬЮ ФОРМЫ



## НЕ ИМЕЮЩИЕ АНАЛОГОВ ИМПЛАНТАТЫ С ВЫСОКОЙ БИОСОВМЕСТИМОСТЬЮ

История МЕДИКО-ИНЖЕНЕРНОГО ЦЕНТРА СПЛАВОВ С ПАМЯТЬЮ ФОРМЫ насчитывает более 40 лет. За это время его специалисты разработали и запатентовали свыше 15 технических решений в области медицины. Сегодня центр продолжает активно заниматься новыми разработками, которые позволяют улучшить качество жизни пациентов. Об уникальных материалах, современных трендах в имплантации и конкуренции с зарубежными производителями рассказал директор МЕДИКО-ИНЖЕНЕРНОГО ЦЕНТРА СПЛАВОВ С ПАМЯТЬЮ ФОРМЫ Константин Аракчеев.



### Учредитель и директор — Константин Аракчеев.

Родился в 1982 г. Окончил Сибирский медицинский государственный университет по специальности «провизор». Позиция предприятия: «Комплексный подход — профессиональное решение — здоровый пациент».

### Расскажите, в каких направлениях хирургии используется ваша продукция?

Первоначально предприятие специализировалось на производстве имплантатов для нейрохирургии, которые используются при дегенеративных поражениях, травмах и онкологических заболеваниях позвоночника. Затем стали развивать направление травматологии и ортопедии. В ассортименте появились имплантаты внешней и внутренней фиксации для лечения переломов костей, коррекции статической деформации стоп и имплантаты для остеосинтеза грудной клетки, применяемые в торакальной хирургии.

Материал, который используется для имплантатов, — никелид титан. Из него изготавливают как пористые изделия (Porous NiTi), получаемые методом СВС, так и изделия с памятью формы из литого

никелид титана (NiTi). Особенностью последнего является эластичность при охлаждении и возврат к изначальной форме при нагревании до температуры тела человека.

### В какие клиники вы уже делали поставки?

Прежде всего это клиники Кемеровской области — Кузбасса, где находится наше предприятие, и соседние регионы. В числе наших клиентов Новокузнецкая городская клиническая больница № 29 им. А. А. Луцка, Новокузнецкая городская клиническая больница № 1 им. Г. П. Курбатова, Кузбасская областная клиническая больница им. С. В. Беляева, Прокопьевская городская больница, Кузбасский клинический центр охраны здоровья шахтеров, частные клиники «Гранд Медика», «Эксперт» и др. Кроме того, мы сотрудничали с клиниками Санкт-Петербурга, Симферополя, Воронежа, Саратова, Самары, Челябинска, Пензы, Новосибирска, Барнаула, Томска, Горно-Алтайска, Красноярска, Читы, Хабаровска и т. д.

### Много ли предприятий в России занимаются изготовлением подобных имплантатов?

По имеющейся у нас информации, в России есть еще два предприятия в Томске и Москве, занимающиеся подобным производством.

### А зарубежные производители?

Зарубежные производители представлены компаниями из Южной Кореи, Китая, Канады и США, работающие как с никелид титаном, так и с иными наиболее известными материалами: титан (Ti6Al4V) или полиэфиркетон (PEEK). Нельзя сказать, что какие-то материалы хуже или лучше, просто у нас с зарубежными коллегами разное мнение. При этом наша продукция более выгодна

по цене из-за не привязанности к курсу доллара или евро. В будущем мы планируем выходить на зарубежные рынки, так как соотношение цены и качества нашей продукции позволяет конкурировать с иностранными производителями. На текущий момент тесно сотрудничаем с Южной Кореей, представляем им свои современные разработки. Специалисты этой страны в последний год все больше проявляют интерес к никелид титану, постоянно отзываясь о его преимуществах.

### В чем преимущества пористого никелид титана?

Во-первых, это свойства материала. Он биосовместим с тканями организма человека, гигроскопичен и за счет сквозной пористой структуры обеспечивает

**Материал, который используется для имплантатов, — никелид титан. Из него изготавливают как пористые изделия (Porous NiTi), получаемые методом СВС, так и изделия с памятью формы из литого никелид титана (NiTi).**





улучшенную остеоинтеграцию, что дает преимущества перед имплантатами из сплавов титана и /или полиэфиркетона, имеющими монолитную структуру, препятствующую прорастанию костного материала в них. Пористая структура позволяет сохранить трофику образования сосудистого русла и обеспечивается микроциркуляция крови, вследствие чего сращение и формирование костного блока происходит быстрее.

Во-вторых, это модуль упругости. При взаимодействии двух материалов — твердого и мягкого — твердое окажется сильнее. Имплантат — твердый материал, костная ткань — мягкий. Таким образом, имплантат может деформировать кость. В сравнении с остальными материалами пористый никелид титан максимально приближен по своей упругости к костной ткани, что позволяет избежать любых деформаций.

В-третьих, стоимость. Она приемлемая для клиник любого формата.

Хотелось также упомянуть очень важное свойство имплантатов из пористого никелид титана — низкий процент клинических случаев, требующих ревизионных вмешательств. Имплантаты из полиэфиркетона могут мигрировать, поэтому необходимы дополнительные операционные вмешательства по переустановке или их замене. Конечно, реви-



зии бывают и в отношении имплантатов из пористого никелид титана, но они, как правило, обусловлены несоблюдением хирургической техники при установке.

#### **Кроме непосредственно самих имплантатов вы также занимаетесь изготовлением инструментов для их установки?**

Чтобы правильно установить имплантат, соблюсти операционную технику, необходим специальный инструмент. Мы разрабатываем его с учетом пожеланий врачей. Наличие у одного производителя имплантатов и инструментов для их установки удобно для хирургов любой спецификации. Производство обеих позиций означает комплексный подход к оперативному вмешательству — это по-

**Очень важное свойство имплантатов из пористого никелид титана — низкий процент клинических случаев, требующих ревизионных вмешательств.**

#### **МНЕНИЕ ВРАЧЕЙ О ПРОДУКЦИИ:**

**Глеб Бондаренко**, врач-нейрохирург, кандидат медицинских наук, доцент кафедры нейрохирургии НГИУВ, заведующий нейрохирургическим отделением № 1 Новокузнецкой городской клинической больницы № 29 им. А. А. Луцкого: «Период совместной работы с Медико-инженерным центром сплавов с памятью формы составляет более 30 лет. Вместе со специалистами центра и Анатолием Андреевичем Луцким, Игорем Константиновичем Раткиным нами были доработаны форма, инструментарий и методика установки систем из пористого никелид титана, позволяющие безопасно и эффективно проводить операции при травмах и иных заболеваниях позвоночника. После усовершенствования изделия стали пользоваться большой популярностью и активно применяются в настоящее время».

**Александр Епифанцев**, врач-нейрохирург, кандидат медицинских наук, доцент, заведующий нейрохирургическим отделением клиники «Гранд Медика», г. Новокузнецк: «Я сотрудничаю с центром с 1987 г. Одними из первых в СССР мы разработали винтовые пористые имплантаты из никелид титана для межтелового спондилодеза поясничного отдела позвоночника. Они обеспечивали первичную фиксацию оперированного сегмента и формирование костного блока. В последующем разработаны и внедрены в клиническую практику имплантаты из пористого никелида титана для замещения тел позвонков. Более чем 30-летний опыт использования имплантатов продемонстрировал уникальные свойства в хирургии позвоночника, которые не уступают, а по некоторым параметрам превосходят зарубежные аналоги».

**Максим Кетов**, врач — травматолог-ортопед, кандидат медицинских наук, член Российской ассоциации RUSFAS, клиника «Эксперт», г. Новокузнецк: «Я занимаюсь хирургией стопы с 2011 г. Совместно с центром нами были разработаны и запатентованы имплантаты, активно применяемые для хирургической коррекции деформации стопы. Это позволяет лечить такие патологии, как плоско-вальгусная деформация стопы, вальгусная деформация первого пальца стопы, молоткообразные деформации малых лучей и др., улучшая качество жизни пациентов».

зволяет минимизировать риски и улучшить клинические результаты операций у пациентов.

#### **Над какими новинками идет работа сейчас?**

В начале августа и середине октября мы отправили две заявки на изобретения в области травматологии и ортопедии в патентное бюро.

Разработка технического решения для первой заявки была выполнена совместно с практикующим врачом из Новокузнецка, второй — совместно с врачом из Саратова. Полагаем, что к концу года изобретения будут зарегистрированы.

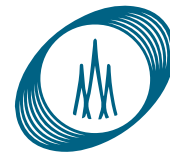
Параллельно ведется разработка еще двух технических решений в области нейрохирургии и вертебрологии.

#### **Вы отметили, что все изобретения разрабатываются в сотрудничестве с врачами. Они сами обращаются к вам с идеями?**

У предприятия есть имя, история и безупречная репутация надежного партнера, поэтому врачи, желающие реализовать свои идеи, сами обращаются к нам. Мы всегда готовы к работе.

# МЕДОЛИТ

## УНИКАЛЬНЫЕ НЕИНВАЗИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ И РЕАБИЛИТАЦИИ



МЕДОЛИТ

Компания «МЕДОЛИТ» занимается развитием ударно-волновых технологий. На предприятии производятся уникальные медицинские приборы: литотриптеры (используются в урологии) и аппараты ударно-волновой терапии «Медолит-Т» (применяются в области травматологии и ортопедии). Их главное преимущество — неинвазивный характер воздействия, что исключает длительную реабилитацию. Как технология, изобретенная советскими учеными для военных летчиков, сегодня безопасно и безболезненно служит гражданским пациентам, рассказал основатель «МЕДОЛИТА» Виктор Захаров.



**Основатель компании —  
Виктор Захаров.**

Родился в Москве. В 1972 г. окончил Московский горный институт по специальности «горный инженер-физик», здесь же продолжил свою научную работу. В 1975 г. защитил кандидатскую диссертацию по электроимпульсной (ударно-волновой) тематике разрушения различных сред и продолжает работать в данном направлении по настоящее время. В 1983 г. перешел на работу в Московский радиотехнический институт АН СССР (в настоящее время — АО «МРТИ РАН»). Лауреат государственной премии СССР за создание и серийный выпуск первого отечественного экстракорпорального литотриптера. Один из авторов 60 свидетельств и патентов на изобретения и 47 публикаций по промышленной и медико-технической тематике.

**Ваше предприятие было первым, кто разработал и начал производить литотриптеры. Сколько таких приборов выпущено сейчас?**

Компания «Медолит» образована в 2000 г. сотрудниками отдела разработки медицинской техники Федерального государственного унитарного предприятия «Московский радиотехнический институт РАН». При участии этих специалистов был разработан первый в СССР экстракорпоральный литотриптер «Урат-П». Первое поколение этих

приборов насчитывает порядка 100 экземпляров. Они использовались в медучреждениях всего СССР, несколько приборов поставили за границу — в Болгарию, Югославию и Ирак. Именно «Медолит» выпустил порядка 40 литотриптеров нового поколения полигенераторного типа (три генератора вместо одного). Большинство до сих пор находится в эксплуатации, несмотря на выработку своего ресурса.

**Также в вашем ассортименте есть еще одна разработка — аппарат ударно-волновой терапии «Медолит-Т». Для чего он используется?**

Прибор применяется для лечения и реабилитации пациентов в травматологии и ортопедии. Помогает справиться с такими проблемами, как пяточные шпоры, псевдоартроз и другие болезни опорно-двигательного аппарата, а также используется при сложных вялоконсолидирующихся переломах костей, надрывах сухожилий. Сейчас мы модернизируем «Медолит-Т». По некоторым операциям он стал не очень удобен для врачей, в связи с чем в 2020 г. мы приняли решение о его доработке. Теперь «Медолит-Т» компактнее, получил модернизированное излучающее устройство (так называемую голову), более удобное для врачей, и современный пульт управления.

**Прибор используется только в больницах?**

Не только, у него широкий диапазон применения. Я бы даже сказал, что больницы — не основные наши клиенты, в большей степени мы работаем с реабилитационными учреждениями как государственными, так и коммерческими. Например, с помощью «Медолита-Т» проводится реабилитация после спортивных травм: он воздействует на мягкие ткани и ускоряет регенерацию. Также аппарат применяется в реабилитационных клиниках для восстановления

после операций, когда идет рубцевание на костях, регенерируются мягкие ткани. Воздействуя мягко, прибор позволяет снимать симптомы и ускорять выздоровление пациентов.

**А есть ли планы по модернизации литотриптера?**

Да, мы реализуем небольшой проект по модернизации этого прибора. Есть и более масштабные планы по обновлению литотриптеров, сейчас мы ищем инвестора для их воплощения. Совместно с модернизацией приборов обновляются и наши производственные мощности, внедряются новые технологии. Например, сейчас мы изучаем 3D-печать и возможность ее применения на нашем предприятии.

**Наши аппараты обладают более высокой эффективностью, и лечение с их помощью проходит быстрее.**

**В чем преимущество вашего оборудования перед иностранными аналогами?**

Во-первых, это цена — она в несколько раз меньше. Во-вторых, наши аппараты обладают более высокой эффективностью, и лечение с их помощью проходит быстрее. В-третьих, тех-



нические характеристики наших аппаратов выше, чем у зарубежных аналогов. Приведу пример. Еще в 2000-х гг. китайские коллеги решили сделать генератор, не уступающий по характеристикам нашему. За основу ими была взята разработка «Медолита», но даже спустя 20 лет у них не получилось повторить технологию. Они только приблизились по качеству к нашим генераторам. При этом нужно понимать, что в Китае сильное экспертное сообщество и достаточный объем инвестиций.

### С помощью нашего аппарата можно безопасно дробить камни при лечении болезней у детей.

#### В чем именно выражаются уникальные характеристики ваших генераторов, которые пока так и не смогли повторить иностранные коллеги?

Это вопрос точности фокусировки ударных волн на объекте в организме человека. Нужно понимать, что ударные волны, проходя через мягкие ткани, должны точно попасть в цель, например, в камень, если речь идет о лечении урологических заболеваний. При этом волны не должны нанести ущерба остальным органам. С помощью нашего аппарата можно безопасно дробить камни при лечении болезней у детей. На большинстве иностранных приборов это недопустимо, они могут нанести непоправимый вред здоровью. За много лет использования наших аппаратов не было ни одного летального исхода, при этом, насколько нам известно, ни один из иностранных аналогов этим похвастаться не может.

Наши аппараты мягче и точнее передают энергию. Главная цель лечения состоит не в том, чтобы как можно скорее разрушить камни, а сделать это максимально аккуратно, не нанеся человеку повреждений. Как говорят врачи, работающие с нашими аппаратами, буквально через два часа после операции с помощью литотриптера пациенты уезжали домой, не было длительной и болезненной реабилитации. Это самый гуманный метод лечения камней за исключением медикаментозного, конечно.

#### А в России есть еще предприятия, занимающиеся изготовлением подобных приборов?

Насколько нам известно, постоянным серийным производством занимается только наше предприятие.

Ранее существовала похожая компания в Подмосковье, но медицинское оборудование было их дополнительным направлением, сейчас они его упразднили.

#### В какие регионы России и мира вы осуществляете поставки вашего оборудования?

К сожалению, с иностранными рынками мы пока не работаем. Но если получится найти инвестора, мы готовы развивать это направление. Сейчас сфокусированы на российском рынке. Наше оборудование работало во всех регионах РФ — от Хабаровска до Калининграда. Больше всего аппаратов мы поставляем в южные регионы, на Кавказ. Из-за высокогорья местные жители более склонны к мочекаменной болезни, поэтому постоянно нуждаются в ее эффективном, доступном лечении. В этих регионах количество литотриптеров на душу населения наиболее высокое в стране. Вообще, согласно оценкам специалистов, таких приборов должно быть не менее одной единицы на 1 млн человек. То есть практически в каждой областной больнице пациенты должны иметь возможность неинвазивного лечения мочекаменной болезни. Особых условий для размещения литотриптеров не требуется, главное, чтобы был профильный специалист.

#### Подготовку таких специалистов тоже вы осуществляете?

Нет, это уже медицинская специализация, ее невозможно получить, окончив краткие курсы. Обычно обучение проходит в медицинских вузах или в учреждениях, занимающихся повышением квалификации медиков. Мы обучаем работе непосредственно на конкретном приборе.

#### Вы занимаетесь и разработкой, и изготовлением приборов. Можно ли назвать «Медолит» производством полного цикла?

Разработки мы полностью ведем сами, часть работ по изготовлению приборов осуществляем в сотрудничестве с партнерами, например, если речь идет об изготовлении каких-либо корпусных деталей. Схемами, блоками управления, генераторами, которые являются сердцем аппаратов, занимаются исключительно наши специалисты. Также они полностью осуществляют окончательную сборку.

Почти все комплектующие и материалы для наших приборов закупается в России. Если мы говорим о «Медолите-Т», то 99% его составляю-

щих — отечественного производства. В литотриптере российских комплектующих порядка 90–92%.

#### На предприятии изготавливается только серийное оборудование или в том числе ведется работа по индивидуальным заказам?

Мы помогаем другим компаниям в разработках аппаратов, использующих электроимпульс в основе. В частности, консультировали специалистов, занимавшихся разработкой и изготовлением мезодизнцезальных модуляторов. Это аппарат широкого спектра, он воздействует на иммунную систему человека электрическими импульсами и модифицирует ее, позволяя лечить некоторые заболевания.

Мы открыты к сотрудничеству и всегда готовы дать объективную оценку, предупреждая инвесторов о целесообразности реализации тех или иных идей. Иногда даже даем отрицательные отзывы, если в ходе просчетов выясняется, что некий концепт будет неэффективным. Считаю, что честный подход — это главное в работе.



#### Оказываете ли вы своим клиентам услуги по техническому обслуживанию?

При выполнении заказа мы делаем полный комплекс: доставку, монтаж, пусконаладочные работы, дальнейшее гарантийное и постгарантийное техническое обслуживание. Кроме того, работаем с подержанными аппаратами нашего производства. Занимаемся их ремонтом, заменой необходимых комплектующих и модернизацией. После такого обновления аппараты могут работать два-три срока, то есть вместо пяти лет — 15. Это позволяет заказчикам сэкономить средства, не потеряв в качестве и безопасности оказываемого лечения. Актуальности оборудования не теряет, ударно-волновая технология сложная и за последние 20 лет практически не менялась. В иностранных аналогах усовершенствуют по большому счету только дизайн, но их начинка остается прежней.



## МЕДСЕРВИС



## ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ И РЕМОНТ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ — ЗАЛОГ ЕГО БЕЗУПРЕЧНОЙ РАБОТЫ

Простой медицинского оборудования, вызванный его поломкой, может негативно отражаться и на бюджете лечебно-профилактического учреждения, и на качестве услуг пациентам. Ремонт тяжелой медицинской техники должен быть выполнен профессионально и в максимально сжатые сроки — именно такие требования предъявляют медицинские организации чаще всего. Однако проведение диагностики и работ по устранению неполадок сопряжено с финансовыми затратами и поиском ответственного исполнителя, что не позволяет быстро наладить запуск оборудования. О том, как сэкономить время и средства на его ремонте, рассказал генеральный директор компании «Медсервис» Александр Гранаткин.

**Директор — Александр Гранаткин.**

Родился в 1986 г. Окончил Московский энергетический институт. Всегда занимался инженерной деятельностью, имеет большой опыт в области компьютерной техники. В компании «Медсервис» начал работать с тяжелым медицинским оборудованием. Почти все свое свободное время посвящает работе, совершенствованию инженерных навыков. Интересуется технологиями и автомобилями.

**Как создавалась ваша компания? Какие предпосылки для этого были?**

Наша компания была основана в 2016 г. инженером Антоном Павловым, который давно работал в сфере ремонта медицинского оборудования. Он решил создать фирму, чтобы в полной мере реализовать свои профессиональные навыки.

Изначально компания работала только в Смоленском регионе, но столкнулась с рядом недобросовестных заказчиков. Наше предприятие часто оказывало услуги по договоренности в долг, из-за этого его бюджет серьезно страдал. Со временем мы вышли в другие регионы, а в Смоленской области теперь сотрудничаем только с проверенными заказчиками.

Должность директора оказалась для Антона недостаточно интересной. Его призвание — быть инженером-тех-

ником, и он действительно прекрасный специалист в этой области. С 2018 г. руководство компании перешло ко мне. К слову, я тоже инженер и хорошо знаком с тяжелой медицинской техникой. Иногда лично выезжаю на объекты, выполняю техническое обслуживание и ремонт.

**Какие виды услуг оказывает ваша компания? Можно ли выделить среди них наиболее востребованные?**

Мы выполняем ремонт и техническое обслуживание аппаратов МРТ, КТ, ангиографов и рентгеновского оборудования. Также занимаемся монтажными работами томографов, ангиографов и рентген-оборудования.

**С какими производителями оборудования вы работаете? Какие его марки наиболее востребованы?**

Наша компания работает с General Electric, Toshiba, Siemens и Philips. Аппараты КТ данных марок достаточно распространены. Аппараты МРТ, находящиеся у нас на обслуживании, в подавляющем большинстве от General Electric, но периодически проводим профилактические работы и ремонт оборудования Philips, Siemens, Toshiba.

Также работаем с компьютерными томографами и рентген-оборудованием российского производителя «Электрон». Томограф сделан на базе удачной модели Philips и хорошо нам знаком.

Реже встречаются аппараты Hitachi и созданный на их основе российским производителем Max Technologies компьютерный томограф «Сакура». Несмотря



на то, что они не особо распространены, как и китайские модели, и с ними мы сталкиваемся нечасто, успешный опыт работы по ремонту и обслуживанию этого оборудования у нас имеется.

**В чем преимущество работы с вашей компанией?**

Мы можем отремонтировать почти любой узел. Компании-производители, как правило, предлагают блочную замену, потому что это выгодно для крупного бизнеса с точки зрения заработка и автоматизации процессов. Они проводят диагностику, определяют наличие проблем в том или ином блоке и меняют его, мы же имеем возможность больше времени посвятить проблеме и ремонтируем неисправность. Это очень выгодно для заказчика — он экономит время и деньги. Ведь новые узлы или блоки стоят дорого, а срок поставки из-за рубежа долгий. Для госзаказчиков время простоя оборудования еще больше увеличивается, так как сначала нужно запросить сумму у департамента, затем провести аукцион, а уже после произвести ремонт. Наши же услуги довольно часто можно оплатить с помощью прямых договоров либо за счет имеющегося бюджета у ЛПУ. Если такой возможности нет и необходимо проводить аукцион, ремонт узлов также позволяет сократить срок простоя и сэкономить бюджетные средства. При ремонте, как правило, нет необходимости в долгом ожидании но-



вых блоков. Также мы предлагаем восстановление работоспособности оборудования на время проведения электронных торгов. Это позволяет больнице обслуживать пациентов, не сдвигая график, и выполнять требования Минздрава, не получая жалоб от населения. Но, конечно, всегда проще заключить прямой договор и не терять времени и средств из-за простоя оборудования.

Частным клиентам мы предлагаем гибкую ценовую политику — договор рассрочки или постоплаты. Для Центрального федерального округа у нас предусмотрена бесплатная диагностика. Мы приезжаем, диагностируем оборудование и только после этого озвучиваем сумму ремонта.

### **В каких случаях вы не работаете с оборудованием заказчиков?**

Ремонт, обслуживание и демонтаж крупной медицинской техники — выгодная экономическая деятельность, особенно, если речь идет о замене блока. Мы также иногда меняем части, если их ремонт невозможен. Тогда это выходит немного дольше, чем хотелось бы, потому что мы тоже заказываем новые блоки, которые чаще всего поступают к нам из-за границы.

Крупные частные клиники имеют собственный штат инженеров и парк оборудования со всеми комплектующими. Пока предложений по сотрудничеству не поступало, но мы всегда готовы к переговорам.

Бывают и реальные случаи, в которых мы отказываем заказчику. Иногда к нам обращаются компании с просьбой отремонтировать оборудование, с которым мы ранее не сталкивались или на него нет соответствующей технической до-

кументации. В данной ситуации обещать клиенту работу, которую мы не сможем достойно выполнить, безответственно. Невозможно хорошо сделать то, чего ты не знаешь. Таким заказчикам мы честно говорим, что помочь не сможем.

### **Для оказания качественных услуг необходимы высококвалифицированные инженеры. Сколько специалистов трудятся в вашей компании? Повышаете ли вы компетенции своих сотрудников?**

Наша фирма не очень большая. Сложно найти и обучить людей всем тонкостям нашей работы. Это довольно долгий процесс. Оборудование дорогое и сложное. И, чтобы человек смог не испортить его, а починить, надо быть в нем уверенным. Сложность заключается еще и в том, что, повысив профессиональные навыки специалистов, мы рискуем их потерять. Люди могут увольняться по разным причинам, а нам необходима уверенность в завтрашнем дне, в том, что человек будет работать у нас.

Пока на постоянной основе в штате работают четыре инженера, и около 10 сотрудников периодически выполняют ремонт или обслуживание по договору подряда. В дальнейшем мы планируем увеличить штат.

Все сотрудники регулярно проходят курсы повышения квалификации, а также изучают новую документацию. Бывают случаи, когда нашей помощи просят медицинские организации, которые оказались в сложной ситуации и больше им не к кому обратиться. Не всегда оборудование учреждений бывает нам знакомо, но мы выполняем работы по ремонту в целях обучения и оказания помощи.

### **Расскажите о своих самых крупных заказчиках. Какие проекты стали для вас наиболее сложными?**

У нас много заказчиков, а самые крупные — это ЛРЦ Минэкономразвития, ЛРЦ Минздрава в Москве, РНЦРХТ и НИИ им. Алмазова в Санкт-Петербурге.

Нельзя сказать, что какие-то проекты стали для нас сложными. Ремонт катушек на аппаратах МРТ, замена рентгеновских трубок, ремонт генераторов для рентген-техники, демонтаж-монтаж томографа или ангиографа — рядовые работы для нас.

### **Какова сейчас география вашего присутствия? Могут ли на вас рассчитывать компании, удаленные от ЦФО?**

Как я говорил ранее, изначально мы работали в Смоленском и Брянском реги-



онах, иногда в Калуге, Твери и ближайших к Смоленску субъектах РФ. Потом стали участвовать в тендерах, и постепенно география расширялась. Сегодня у нас есть объекты в Калининграде, Хабаровске, Смоленске, Брянске, Твери, Калуге, Астрахани, Липецке, Рязани, Иркутске и Иркутской области, Челябинске и Челябинской области, Барнауле, Перми, Ярославле. Недавно выполняли работы за полярным кругом — в Воркуте. Как субподрядчики мы работаем в Башкирии, Орле, Нижнем Новгороде, Санкт-Петербурге, Москве. Ареал нашего присутствия уже достаточно широк, но мы с радостью готовы сотрудничать с клиентами в новых регионах.

### **Какие планы вы ставите перед собой на будущее?**

В настоящее время мы больше сотрудничаем с государственными учреждениями. Нам бы хотелось чаще работать с частными медицинскими организациями. Помимо этого строим планы по увеличению штата и автоматизации своей работы. Будем выстраивать процессы по поиску клиентов: участвовать в тендерах, создавать и пополнять базу. Планируется открытие филиалов в Хабаровском крае и Московской области. Мы пока справляемся с объемом работ, но осознаем, что количество заказов увеличивается. Именно поэтому расширение компании — одна из наших главных задач.





## МЕДСТОР



## РЕЦИРКУЛЯТОРЫ MEDSTORE — ВОЗДУХ БЕЗ ВИРУСОВ И БАКТЕРИЙ

В пик пандемии в России возник острый дефицит средств для борьбы с распространением коронавируса. И в тот момент многие отечественные организации занялись их производством. Включилась в эту важную деятельность и петербургская фирма «Медстор», оперативно наладившая выпуск бактерицидных рециркуляторов. Наш собеседник — генеральный директор компании «Медстор» Андрей Лукин.



Генеральный директор —  
Андрей Лукин

#### Как возникла идея организовать производство бактерицидных рециркуляторов?

Компания «Медстор» была создана в 2011 г. и, работая в формате интернет-магазина, долгое время специализировалась на поставках стоматологического оборудования. С какого-то момента мы начали менять направление нашей деятельности на оказание услуг по сервисному обслуживанию и ремонту медицинской техники, которая используется в стоматологических клиниках и медцентрах. А в начале 2020 г., когда из-за пандемии возник дефицит средств борьбы с распространением коронавируса, я и мои бизнес-партнеры решили вложить средства в организацию производства медицинских масок и бактерицидных рециркуляторов воздуха. Мы нашли и подготовили площадку в Санкт-Петербурге, получили все необходимые документы, включая сертификаты и регистрационное удостоверение Министерства здравоохранения, и весной того же года наше предприятие приступило к работе.

#### Насколько широк модельный ряд предлагаемых вами обеззараживателей воздуха?

Линейка рециркуляторов от компании «Медстор» включает в себя три модели. Наиболее мощная из них — Medstore-2 Plus. Этот обеззараживатель, оборудованный парой вентиляторов и двумя бактерицидными лампами по 30 Вт, предназначен для работы в помещениях объемом свыше

100 м<sup>3</sup>. Модель Medstore-1, оснащенная вентилятором и 30-ваттной ультрафиолетовой лампой, подходит для использования в помещениях небольшого размера. Самая компактная и востребованная модель серии — Medstore. Данный прибор, имеющий два вентилятора и два УФ-излучателя по 15 Вт, рекомендуется применять для обеззараживания воздуха в помещениях объемом до 100 м<sup>3</sup>. Все модели рециркуляторов оборудованы фильтровальным блоком и цифровым счетчиком емкостью до 99 999 ч.

#### Где находят применение рециркуляторы Medstore?

Наши бактерицидные рециркуляторы используются во многих российских ЛПУ, в детских садах и школах, на предприятиях общественного питания. Вообще же приборы Medstore могут применяться везде, где есть необходимость в обеззараживании воздуха.

#### Насколько они эффективны?

Рециркуляторы Medstore создают излучение, достаточное для того, чтобы убить 99,9% вирусов и других болезнетворных микроорганизмов. Кроме того, каждая модель оснащена легкоъемным фильтром, который, очищая проходящий через него воздух от табачного дыма, пыли и других загрязнений, делает воздушную среду в помещении абсолютно чистой.

#### Безопасны ли ваши приборы для человека?

Во-первых, УФ-излучатели находятся в закрытой камере, за пределы которой ультрафиолет не проникает. Во-вторых, в приборах используются бактерицидные лампы с покрытием, которое пре-

пятствует образованию озона. Говоря о безопасности, стоит также отметить, что рециркуляторы Medstore оснащены предохранителем, обеспечивающим защиту устройства от короткого замыкания.

#### Что бы вы назвали основным достоинством рециркуляторов компании «Медстор»?

Главная задача компания «Медстор» — выпускать высококачественные изделия, поэтому мы ответственно относимся к выбору поставщиков комплектующих. Например, в наших приборах используются бактерицидные лампы только ведущих мировых брендов, таких как Osram и Philips. Но прежде чем принять в производство заказанные узлы и детали, мы независимо от степени известности фирм-изготовителей проводим их тестирование. Ведь нам нужно быть уверенными в том, что любой элемент, даже самый маленький винтик, без поломки прослужит весь положенный ему срок. Столь строгий подход связан в том числе и с тем, что УФ-излучение агрессивно воздействует на различные материалы, например, на полимерную оболочку электрокабеля, поэтому мы приобретаем устойчивые к воздействию ультрафиолета изделия, а электропроводку прячем в двойную изоляцию. Так что основное достоинство рециркуляторов Medstore — высокое качество, подтверждением которого является и 24-месячная гарантия, и отсутствие рекламаций за все то время, что мы поставляем наши приборы.

#### Каким вы видите будущее вашего предприятия?

Толчком к организации производства послужила пандемия. Но наша продукция не заточена исключительно на борьбу с распространением коронавируса, поэтому она будет пользоваться спросом и после спада волны заболеваемости COVID-19. Кроме того, мы не собираемся останавливаться на производстве стерилизаторов воздуха и активно работаем над планами по разработке и выпуску другого качественного российского медицинского оборудования.





# НАУЧНО-МЕДИЦИНСКАЯ ФИРМА МБН



## ИННОВАЦИОННОЕ ДИАГНОСТИЧЕСКОЕ И РЕАБИЛИТАЦИОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ЕВРОПЕЙСКОГО УРОВНЯ

«Научно-медицинская фирма МБН» более 30 лет разрабатывает и производит оборудование для нейрофизиологии, функциональной диагностики и реабилитации двигательных патологий. По оценкам ведущих российских медицинских специалистов, оно не только не уступает, но и по многим показателям превосходит именитые зарубежные аналоги. О продукции компании рассказывает генеральный директор Валерий Шалыгин.



**Генеральный директор —  
Валерий Шалыгин.**

Родился в Москве в 1963 г. Окончил с отличием Московский инженерно-физический институт в 1989 г. В компании работает практически с момента ее основания. Был принят ведущим инженером-разработчиком. Затем поочередно занимал должности главного конструктора, главного инженера, технического директора. В нынешней должности — с 2011 г. Хобби: электрика и электроника, большой теннис. Кредо: «Помогать людям».

### **НМФ «МБН» основана в 1989 г.**

#### **С чем было связано решение создать компанию по разработке сложнейшего медицинского оборудования в столь непростое время?**

Фирма была организована группой ученых-энтузиастов, в которую входили выпускники технических вузов Москвы и специалисты-нейрофизиологи. Они понимали необходимость создания такого оборудования и позитивно смотрели в будущее. Именно тогда ими был разработан и собран первый отечественный компьютерный электроэнцефалограф.

Впоследствии регулярно запускались в производство новые системы и платформы.

В 2014 г. мы начали выпускать уникальный на отечественном рынке прибор для измерения температурной чувствительности «Термосенсотестер-МБН», предназначенный для ранней диагно-

стики полинейропатии любого генеза. Аналогов этому комплексу нет, поэтому мы защитили его патентом.

#### **Какова полная номенклатура продукции на сегодняшний день?**

К настоящему времени мы разработали и производим 15 различных комплексов. Среди них системы для функциональной диагностики в области неврологии, двигательных патологий, урологии, нейрофизиологические комплексы для офтальмологии, комплексы для диагностики профзаболеваний, а также оборудование для реабилитации опорно-двигательного аппарата и коррекции движений.

Среди выпускаемых изделий отмечу устройство для исследования вибрационной чувствительности, которое диагностирует вибрационную болезнь, возникающую в результате длительного воздействия вибрации на организм человека на производстве, а также используется для ранней диагностики полинейропатии, возникшей вследствие различных системных заболеваний.

Востребован также компьютеризированный комплекс «Стабило», предназначенный для диагностики состояния функции равновесия, заболеваний двигательной сферы и проведения активной реабилитации. Сейчас в него добавляем функции, которые позволят организовать реабилитацию вне стационарных условий с дистанционным наблюдением лечащего врача. Это позволит экономить бюджетные средства на лечении и обслуживании постинсультных и иных тяжелых больных.

#### **Как организованы продажи?**

Мы работаем напрямую с конечными потребителями и через дилеров. Торговым партнерам предлагаем

выгодные условия: гибкую ценовую политику, стабильные поставки оборудования, принимаем на себя гарантийные и постгарантийные обязательства.

От партнеров ожидаем прямую заинтересованность в результатах работы, наличие на складе определенного ассортимента продукции, чтобы клиент мог осуществить покупку по принципу «здесь и сейчас».

#### **В чем заключаются конкурентные преимущества НМФ «МБН»?**

Наши изделия надежны и инновационны. Мы постоянно работаем над повышением их эффективности, расширением функционала.

Замкнутый цикл производства позволяет оперативно откликаться на потребности рынка, оптимизировать производственные расходы, что, в свою очередь, дает возможность устанавливать на продукцию цены, привлекательные для рынка.

Надежность выпускаемого оборудования обеспечивают современное оснащение производства, высокий профессионализм персонала и безупречная работа сервисной службы компании.

Мы готовы в любое время оказать клиентам необходимую поддержку, провести консультации, организовать обучение сотрудников как по техническим аспектам работы с нашими изделиями, так и непосредственно по медицинской тематике. В этом нам помогают специалисты ведущих медицинских учреждений Москвы, таких как НМИЦ нейрохирургии имени Н.Н. Бурденко, НМИЦ глазных болезней имени Гельмгольца и др.

Наши изделия можно приобрести в рассрочку, также практикуем передачу оборудования в аренду.

В своей работе мы нацелены на максимальное удовлетворение потребностей рынка. С учетом этого фактора и будем развивать компанию.



# НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ «МЕДЛАД»

## СТАРЕЙШАЯ АСТРАХАНСКАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ ОТМЕЧАЕТ СВОЕ 30-ЛЕТНЕ

Широкий спектр изделий — от бинтов до МРТ-оборудования — поставляет НПО «Медлад» в медицинские учреждения российских регионов. Компания заслуженно имеет репутацию надежного партнера, выстроившего продуктивные отношения с сотнями производителей и потребителей. Объединение неоднократно занимало первые строчки национальных рейтингов, работа его руководителей и сотрудников отмечена десятками дипломов, почетных грамот и благодарственных писем. В преддверии 30-летнего юбилея о компании и ее достижениях рассказывают генеральный директор Николай Болдырев, его заместитель Елена Старцева и старший менеджер по продажам Ольга Астахова.

### Компания в нынешнем году отмечает 30-летний юбилей. С чего началась ее деятельность?

НПО «Медлад» было зарегистрировано 15 ноября 1991 г. Основным видом ее деятельности тогда являлось оказание услуг лечебно-оздоровительного характера. Довольно оперативно мы открыли два тренажерных зала с барокамерами, водолечебницей, физиотерапией, фитобарами. Это стало возможно благодаря поддержке известного в то время концерна «ЛАД», подразделением которого был «Медлад». Кстати, физкультурно-оздоровительный комплекс работает и поныне, но только для женщин и детей.

Торговой деятельностью начали заниматься тоже в начале 90-х гг., рассматривая ее как источник дополнительного дохода. Поставляли продукцию, производимую концерном «ЛАД», в том числе сложные приборы: телевизоры, электронике, барокамеры.

Спустя некоторое время в поле нашего зрения попали товары медицинского назначения. Тогда в Астрахани, как и во многих других российских городах, были в дефиците самые простейшие изделия: бинты, вата, марля. Мы возили вату из Рязанской области, бинты — из Иваново. Так начало развиваться это направление.

### Какие события повлияли на то, что поставки медицинских изделий стали основным видом деятельности компании?

Переломным моментом можно считать указ Президента России о запрете взаимозачетов, изданный в начале 2000-х гг. У больниц появились деньги, работать стало проще и выгоднее.

До указа поставки для государственных медицинских учреждений мы осуществляли через вексели — были такие ценные бумаги в Астраханской области. Обмен на них получали на местных пред-



**Генеральный директор — Николай Болдырев.**

Родился в Астрахани. Окончил Астраханский медицинский институт. Кандидат медицинских наук. Основал компанию в 1991 г. Награжден общественными орденами «Почетный гражданин России» и «За честь, доблесть, созидание, милосердие», многочисленными грамотами, дипломами.

приятиях производимую ими продукцию: резиновую обувь, рыбные и овощные консервы, помидоры, арбузы и так далее. Везли эти товары в другие регионы и там обменивали на изделия медицинского назначения. Так торговали около девяти лет. Отмена натурального обмена позволила нашему бизнесу развиваться более динамично и уверенно, и мы сделали поставки медицинских изделий основным направлением деятельности компании.

### Что собой представляет компания сегодня?

В первые годы мы могли предложить покупателям лишь около 40 видов продукции, причем самых простейших, таких как вата, бинты, перевязочный материал. Сегодня наш каталог насчитывает более 50 тыс. позиций. Среди них лекарственные препараты, реактивы доклинической биохимии, инструменты, мебель,

сложная медицинская техника: рентгеновские и УЗИ-аппараты, флюорографы, томографы и так далее. Можем полностью оснастить клинику или лабораторию любого профиля.

Мы также оказываем услуги по ремонту и обслуживанию медицинского оборудования, в том числе имеющего источники ионизирующего излучения.

### Кто ваши клиенты?

Лечебно-профилактические учреждения практически всех регионов России. Продукцию поставляем в регионы от Калининграда до Владивостока.

Конечно же, обеспечиваем необходимыми товарами больницы, поликлиники, школы, детские сады, санатории, интернаты, аптеки Астрахани и Астраханской области.

На сегодняшний день компания насчитывает более 300 партнеров-по-

требителей, около 95% из них — государственные учреждения. Рынок сбыта постоянно растет благодаря тому, что наши менеджеры регулярно находят новых клиентов.

**Компания работает на рынке 30 лет, при этом непрерывно расширяет масштабы деятельности. Какие факторы способствуют стабильному развитию бизнеса?**

В Астраханской области наша компания — старейшая по своему профилю. Мы знаем все региональные медицинские учреждения, как и они нас. За годы работы наши специалисты накопили огромный опыт, компания заслужила репутацию надежного поставщика. Все, кто с нами сотрудничает, знают, что НПО «Медлад» в любой ситуации исполнит взятые на себя обязательства, не подведет, не откажется от сделки.

Однако мы не почитаем на лаврах. Фармацевтический рынок растет и развивается, конкуренция усиливается. Эти тенденции требуют от сотрудников, и в первую очередь от менеджеров, приложения неординарных усилий и внедрения новых подходов к решению стоящих перед компанией задач.

Наши специалисты постоянно осуществляют мониторинг рынка, осваивают новые технологии продвижения продуктов, проводят мероприятия по выводу на рынок новых медицинских изделий. Результатом этой планомерной и масштабной работы является нынешнее прочное положение компании на рынке и уверенность ее сотрудников в завтрашнем дне.

**На сегодняшний день компания насчитывает более 300 партнеров-потребителей, около 95% из них — государственные учреждения.**

**В чем ваши главные конкурентные преимущества?**

Компания сотрудничает с российскими и зарубежными производителями медицинских изделий. Со многими из них установлены долгосрочные партнерские отношения. Мы регулярно делаем у них крупные оптовые заказы, что позволяет выкупать продукцию со значительными скидками. В результате всегда имеем возможность предлагать нашим покупателям продукцию по самым оптимальным ценам.



**Заместитель генерального директора — Елена Старцева.**

В компании работает с 1999 г. Неоднократно награждалась почетными грамотами губернатора и Думы Астраханской области, мэра г. Астрахани, Министерства здравоохранения Астраханской области.



**Старший менеджер по продажам — Ольга Астахова.**

В компании работает с 2009 г. Награждалась Почетной грамотой Министерства здравоохранения Астраханской области, благодарственным письмом Думы Астраханской области.

Другое наше преимущество — оперативность поставок. Мы понимаем, что от своевременного обеспечения медицинских учреждений лекарственными препаратами зависят жизнь и здоровье пациентов. В экстренных случаях доставка товаров в астраханские медицинские учреждения из других регионов составляет один-два дня.

Всегда стараемся максимально удовлетворять потребности клиента. Не навязываем те или иные позиции препаратов, наоборот, подбираем именно ту номенклатуру, в которой он нуждается.

С каждым заказчиком работаем индивидуально, выстраивая доверительные отношения. В результате практически все новые заказчики становятся нашими постоянными клиентами.

Мы ценим и бережем эти отношения, так как осознаем, что работаем в условиях высокой конкуренции, когда потерять клиента очень легко.

В тандеме с НПО «Медлад» работает компания «Техмедсервис», которая выполняет монтаж и пусконаладку поставляемого нами оборудования. По желанию клиента можем организовать обучение персонала работе с новым оборудованием. При необходимости привлекаем специалистов компаний-производителей. Эти услуги оплачиваем сами, поэтому для наших потребителей они бесплатны.

**Какими достижениями особенно гордитесь?**

За 30 лет работы у нас было немало достижений и реализованных проектов, которые отмечены наградами разных

уровней. В 2005 г. компания стала лауреатом Международной премии в области медицины, в 2008 г. получила аналогичную Всероссийскую премию. В 2019 г. ей присвоено звание «Компания года» в Общенациональном экономическом рейтинге, в 2020 г. она признана лидером отрасли во Всероссийском бизнес-рейтинге. Руководители и сотрудники неоднократно награждались почетными грамотами, дипломами, благодарственными письмами.

Главным же достижением считаем создание единой слаженной команды профессионалов. Именно благодаря самоотверженной деятельности наших специалистов компания на протяжении длительного времени удерживает лидерские позиции в своем сегменте рынка и успешно развивается.

**Какие планы строите?**

Планы у нас всегда были серьезные. Мы никогда не сторонились нового, изучали изделия, появляющиеся на рынке, предлагали их нашим партнерам.

По такому же пути намерены двигаться и дальше: расширять номенклатуру поставок, искать новых клиентов, устанавливать с ними долгосрочные отношения. Это непростая работа, она требует от наших менеджеров высокого профессионализма, напряженного труда, но мы уверены — они справятся.

Также планируем реализовать наше ноу-хау, которое я пока называть не буду. Мы презентовали его инвесторам, ждем их реакции. Если все сложится удачно, компания начнет новый этап интенсивного и продуктивного развития.



# НПО «ВИВАТОН»



## «ВИВАТОН» — СРЕДСТВО ДЛЯ ДОЛГОЙ И ЗДОРОВОЙ ЖИЗНИ

Сегодня на российском фармакологическом рынке представлено огромное количество продуктов, которые позиционируются их производителями как средства, стимулирующие работу иммунной системы человека и улучшающие защитную реакцию организма. Многие из них появились совсем недавно, и на данный момент их эффективность не вполне очевидна. Но и среди препаратов этой категории, имеющих более продолжительную историю, немного найдется таких, чьи заявленные изготовителем свойства подтверждались бы многочисленными доклиническими и клиническими исследованиями. Исключением является средство «Виватон», разработанное еще в советское время и накопившее с тех пор целую библиотеку летописей своего успеха и документов о серьезных испытаниях и исследованиях, подтверждающих его эффективность. Наш собеседник — создатель препарата «Виватон» Александр Савелов.



**Генеральный директор — Александр Савелов.**

Разработчик уникального растительного многофункционального лекарственного препарата «Виватон» и создатель одноименной оздоровительной системы. Действительный член Российской академии естественных наук, Международной академии естественных наук и Российской академии медико-технических наук. Почетный профессор Государственного пекинского госпиталя «Хуан Си» народного освобождения армии Китая по косметической хирургии. Академик Международной академии наук о природе и обществе, Российской академии космонавтики им. К.Э. Циолковского и Аграрной академии «Элита». Имеет множество наград. Автор книг «Проверено не одной жизнью» и «Продлите молодость свою».

### Расскажите, пожалуйста, об истории создания вашей компании.

Началось все с того, что во время моей учебы в Институте им. Гнесиных я заболел туберкулезом, от которого потом безуспешно лечился в разных клиниках в течение четырех с половиной лет. За это время болезнь перешла в открытую форму: в перспективе маячила операция по удалению легкого. Так что однажды я попросту сбежал из больницы,

спустившись из окна палаты по веревке из простыней, и уехал к маме в Карелию. Она кормила меня деревенской пищей, поила отварами из коры молодой осины и многих других растений, чем и спасла от смерти. Восстановив силы, я вернулся в Москву. В больнице мне сделали рентгеновский снимок, который показал явные признаки улучшения. Нужно было продолжать лечение, но я решил заняться этим самостоятельно и принялся искать способы исцеления, осознавая, что поможет мне не химия, а природа. В общем, начал работать с лекарственными растениями, пытаюсь создать лечебное средство. Упорно трудился и параллельно усиленно занимался самообразованием. И вскоре Провидение подарило мне встречу с биохимиком, целителем и философом Виталием Васильевичем Караваевым, ставшим моим наставником. Изучая механизмы возникновения болезней, он создал теоретические предпосылки к коррекции культуры питания. Он также считал, что в растениях содержатся все необходимые организму витамины и микроэлементы, поэтому одним из правил его системы было регулярное употребление настоев из травяных сборов. Познакомившись с этим замечательным человеком, я поступил на возглавляемый им факультет повышения квалификации при МГУ, и мои университеты проходили под руководством крупнейших ученых в области физиологии, биологии, химии, физики, математики, географии. После смерти В.В. Караваева я продолжил его дело, начав разрабатывать растительный препарат «Виватон». А во второй половине 80-х гг. прошлого столетия мною был открыт кооператив, который занимался внедрением созданного мною лекарственного средства и с которого и началась история компании «НПО Виватон».

**Что представляет собой препарат «Виватон»? Какое действие он оказывает?**

Препарат «Виватон» — это экстракт, полученный путем высокотехнологичной обработки лекарственных растений и состоящий из 207 компонентов, в число которых входят различные макро- и микроэлементы, витамины, аминокислоты, фитонциды, гликозиды, сапонины, эфирные масла и другие вещества, играющие важную роль в деле поддержания нормального, здорового функционирования всего организма.

Экстракт «Виватон» является многофункциональным средством, оказывающим благотворное комплексное воздействие на человеческий организм. Во-первых, он играет роль иммунокорректора, устраняя нарушения в защитной системе человека. Во-вторых, препарат восполняет нехватку жизненно важных элементов и способствует выводу токси-

**Препарат «Виватон» — это экстракт, полученный путем высокотехнологичной обработки лекарственных растений и состоящий из 207 компонентов.**



нов. В-третьих, экстракт восстанавливает кислотно-щелочное равновесие крови и клеточную структуру в целом, излечивая тем самым многие недуги, такие как псориаз, пародонтоз, геморрой, доброкачественные и злокачественные опухоли и другие хронические и трудноизлечимые болезни. Прекрасно зарекомендовал себя наш препарат и в борьбе с женскими заболеваниями, успешно справляясь, например, с мастопатией, маститом, эндометриозом. Стоит еще добавить, что предлагаемый моей компанией продукт положительно воздействует на обменные процессы, улучшает состояние мышечной и костной ткани, нормализует работу пищеварительного тракта, сердечно-сосудистой, лимфатической и других систем, успокаивающе действует на нервную систему, возвращает организму силы после тяжелых физических нагрузок и умственного переутомления, восстанавливает клетки кожи и волосистой покров. И в целом препарат «Виватон» дарит людям здоровье и продлевает молодость.



**Сегодня на отечественном фармрынке представлено много продуктов, позиционирующихся как иммуномодуляторы или иммуностимуляторы. Вы же называете ваш препарат иммунокорректором — это принципиальная разница?**

От всех существующих модуляторов и стимуляторов препарат «Виватон» отличается своей умеренностью. Он не оказывает жесткого воздействия на иммунную систему, чтобы заставить ее работать на повышенных оборотах, как это делают стимулирующие средства, действия которых нередко приводят к нарушению обменных процессов. Наш препарат не вызывает негативного ударного эффекта, возникающего при использовании иммуностимуляторов, — он, попадая в организм, накапливается в подкожной клетчатке и ведет долговременную, спокойную и эффективную оздоровительную работу.

**Подтверждена ли эффективность препарата «Виватон» клиническими исследованиями?**



**Препарат «Виватон» не был создан в одночасье — он явился результатом многолетней работы, которая включала в себя множество исследований и испытаний.**

Препарат «Виватон» не был создан в одночасье — он явился результатом многолетней работы, которая включала в себя множество исследований и испытаний. Поначалу разработанный мной экстракт использовался в сфере животноводства для лечения и профилактики различных заболеваний у крупного и мелкого рогатого скота. Производственные испытания, проводившиеся в то время, выявили положительное влияние экстракта на полезно-хозяйственные показатели различных видов животных, и уже в 1989 г. мой кооператив получил Золотую медаль ВДНХ за высочайшее качество мясомолочной продукции. Накопив огромную исследовательскую базу по влиянию препарата на организм животных, мы стали развивать направление по лечению болезней у человека. С того момента и до настоящего времени препарат «Виватон» успел пройти большое количество доклинических и клинических испытаний во многих российских и зарубежных научно-исследовательских институтах и медицинских учреждениях, зарекомендовав себя как высокоэффективное средство при различных патологиях.

**Насколько безопасен ваш экстракт?**

Результаты многочисленных лабораторных, доклинических и клинических испытаний, проводившихся еще в СССР, а позднее в России и странах ближнего и дальнего зарубежья, доказали, что растительный экстракт «Виватон» нетоксичен, не вызывает аллергических реакций, не обладает канцерогенными свойствами, мутагенной активностью и тератогенностью (может применяться в период беременности). То есть он является абсолютно безопасным средством.

**Предлагает ли ваша компания какие-то продукты, кроме препарата «Виватон»?**

Помимо растительного экстракта моя компания изготавливает широкий спектр натуральных оздоравливающих и косметических средств, которые производятся на основе препарата «Виватон» без использования химических консервантов. Одной из линеек такой продукции являются биологически активные добавки, обладающие иммунокорректирующими, общеукрепляющими и противовоспалительными действиями. Они улучшают состояние здоровья, восстанавливая кислотно-щелочной баланс крови, подавляя патогенную микрофлору и очищая организм от токсинов, а также предотвращают развитие патологических процессов. Еще мы предлагаем большой выбор средств по уходу за лицом, телом и волосами, товары мужской линии (бальзамы после бритья, шампуни) и средства гигиены.

**Есть ли у вас планы по выпуску новой продукции?**

Мы всегда создаем что-то новое. Вот и сейчас у нас ведутся исследования и разрабатываются лечебные и косметические продукты, которые в ближайшем будущем пополнят наш каталог. В настоящее время я заканчиваю работу над передовым антипаразитарным комплексом, который на 80–90% сможет защитить человека от вирусных инфекций. А кроме того, мы открыли фирму в Европе, получили все необходимые сертификаты на нашу продукцию и теперь будем активно заниматься продвижением товаров бренда «Виватон» на рынках европейских стран.





## НПФ «ФЛАВИТ»

### ДИГИДРОКВЕРЦЕТИН И СОПУТСТВУЮЩИЕ ПРОДУКТЫ ВЫСОЧАЙШЕГО КАЧЕСТВА

В 2005 г. Институт биологического приборостроения РАН получил на 4-м Конкурсе русских инноваций главный приз за создание комплексной технологии переработки лиственницы, с помощью которой из ее комлей получают дигидрокверцетин и сопутствующие продукты. Технология была создана на предприятии, из которого выросла известная ныне научно-производственная фирма «Флавит», расположенная в подмосковном Пущино. Разработка уникальна тем, что позволяет получать продукцию высокой степени очистки, сохраняющую природную клеточную структуру. О деятельности компании рассказывает и.о. генерального директора Денис Хабиров.



#### Исполняющий обязанности генерального директора — Денис Хабиров.

Родился в Серпухове в 1981 г. Окончил Московский государственный университет приборостроения и информатики.

#### Какой ассортимент продукции производит компания в настоящее время?

Мы выпускаем дигидрокверцетин, арабиногалактан, лиственничное масло и делаем препараты на их основе. Дигидрокверцетин, обладающий уникальными антиоксидантными свойствами, находит широкое применение в фармацевтической, косметической, пищевой промышленности, сельском хозяйстве.

Пребиотик арабиногалактан обладает бактерицидными свойствами, поэтому его используют как консервирующую добавку в функциональных продуктах питания, в изделиях молочной, хлебопекарной, кондитерской промышленности.

Лиственничное масло содержит биофлавоноиды, смоляные кислоты, фитонциды, эфиромасличные фракции и 5–6% дигидрокверцетина. Его применяют в косметологических препаратах и средствах гигиены.

В каталоге выпускаемой продукции присутствуют несколько наименований. Это пищевые добавки «Флавитол» и «Галактар», содержащие дигидрокверцетин, арабиногалактан и водорастворимые пищевые волокна. Препараты применяются для повышения сроков хранения жиросодержащих продуктов и улучшения их органолептических свойств.

Производим косметическое сырье «ДКВ-1»,



которое используется в питательных кремах для кожи, масках, шампунях, лечебно-профилактических растираниях.

Есть также несколько видов биологически активных добавок к пище: «Флаол» и «Флавит» — чистый порошок дигидрокверцетина в капсулах, «Ларол» — капсулы дигидрокверцетина экстрактом шиповника, «Коллар», сочетающий в себе дигидрокверцетин, арабиногалактан, пищевой гидролизат коллагена и масло амаранта, «Иммуномарин», обладающий иммуностимулирующими, иммуномодулирующими свойствами, ALEOX-X — уникальный состав для спортивного питания.

#### В чем суть технологии, используемой на вашем предприятии для получения дигидрокверцетина и сопутствующих продуктов?

В ней не используются высокотоксичные растворители — мы применяем лишь пищевой спирт и дистиллированную воду. Причем удалось значительно повысить регенерацию этанола, его потери не превышают 10%.

Процесс экстракции выполняется вакуумно-импульсным методом при температуре не выше 40 °С. Производство полностью автоматизировано, для него разработано программное обеспечение, с помощью которого контролируются все его этапы. В конечном итоге перечис-

ленные факторы способствуют получению высококачественного и, особо отмечу, нативного продукта. Экстракция не влияет на его клеточное строение, оно остается таким же, каким было в природе. Используемая технология является нашим весомым конкурентным преимуществом, которому пока никто не может предложить достойной альтернативы.

#### Спрос на вашу продукцию стабилен? В какие регионы ее поставляете?

Потребность в дигидрокверцетине и арабиногалактане растет в основном в пищевой отрасли. Там эти вещества используют как антиоксиданты и консерванты, их добавляют в молоко, шоколад, функциональное питание, например, супы и каши «Алеокс», а также напитки.

Производство по долгосрочным договорам поставляем в Москву, Московскую область, Санкт-Петербург, Владивосток, другие российские города. У нас также есть представители в Казахстане, Евросоюзе, Великобритании, США.

Наибольший объем поставок приходится на Россию.



#### Каковы планы по развитию бизнеса?

Планируем расширять линейку выпускаемой продукции, увеличивать ее объемы. Монтируем вторую линию по производству дигидрокверцетина расчетной мощностью до 100 кг в месяц. Соответственно, вырастут объемы выпуска арабиногалактана и лиственничного масла. Намерены запустить линию по производству функциональных напитков с добавлением этих продуктов. Сейчас готовимся к проведению испытаний данных изделий. Планы вполне реальные, и я уверен, что мы их реализуем.

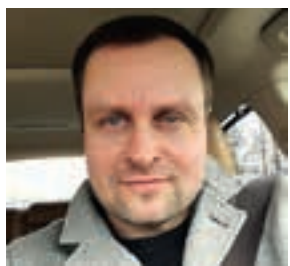


# ПОРСА ПРО



## МЕДИЦИНСКАЯ МЕБЕЛЬ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОГО ПРОСТРАНСТВА

Безупречный дизайн, долгий срок службы и продуманная функциональность отличают медицинскую мебель производства Санкт-Петербургской компании «Порса Про». Предприятие имеет репутацию поставщика, который до мелочей учитывает интересы и потребности покупателей. «Мы можем исполнить любой заказ — от изготовления индивидуального комплекта мебели для ресепшн VIP-клиники до оснащения профильного больничного отделения», — говорит генеральный директор Денис Васильев.



**Генеральный директор — Денис Васильев.**

Родился в 1977 г. в Санкт-Петербурге. Окончил в 2000 г. Ленинградский институт точной механики и оптики по специальности «специальные оптические приборы» и в 2003 г. — факультет экономики и менеджмента Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого. Хобби: плавание и кикбоксинг. Кредо: «Give to receive».

### Что включает в себя ассортимент медицинской мебели, которую вы производите?

Каталог насчитывает сотни наименований, среди которых шкафы, тумбы, столы, пристенные модули. Ассортимент разделен на три группы: каркасная мебель на основе плитных материалов, металлическая модульная мебель и мебель из нержавеющей стали. Также изготавливаем мойки, вытяжные и ламинарные шкафы.

Производственная база включает в себя три цеха по изготовлению мебели, покрасочную камеру, стекольный участок и цех по обработке натуральных пород дерева. Общая площадь производства составляет 8 тыс. м<sup>2</sup>.

### Каковы отличительные особенности продукции «Порса Про»?

В производстве каркасной мебели используем алюминиевый профиль, который придает ей повышенную прочность. Каркасная технология позволяет выпускать изделия любых конфигураций и размеров, что дает возможность формировать оптимальные планировочные решения для самых разных помещений.

Модульную мебель делаем из стальных труб и металлических листов. Типичные представители группы — шкафы, пристенные модули, в которые можно встраивать мойки.

Мебель из нержавеющей стали, изготовленная по стандарту GMP, предназначена для лабораторий, больниц и фармпредприятий.

Также отмечу, что мы производим эргономичную мебель. Медицинский персонал пользуется ей в течении рабочего дня постоянно и должен чувствовать себя комфортно и удобно.

### С какими регионами работаете? Как организованы продажи?

Наша продукция поставляется в медицинские и фармацевтические учреждения практически всех регионов России, а также в страны ближнего зарубежья. В Санкт-Петербурге мы принимали участие в реализации масштабных проектов, связанных с организацией противостояния коронавирусной инфекции: поставляли мебель в антиковидный госпиталь на базе выставочного центра «Ленэкспо» и в Госпиталь для ветеранов войн. Сейчас осуществляем поставки в новый корпус городской больницы Святого Георгия.

Продукцию реализуем напрямую и через дилеров, которых мы любим и ценим. Они обеспечивают весомую долю продаж, участвуя в региональных закупках, а также берут на себя оформление необходимого для этих процедур обширного перечня документации. Мы им всячески помогаем: предоставляем выставочные образцы, снабжаем рекламными материалами, организуем оперативную доставку заказанной продукции, консультируем при проведении переговоров с заказчиками.

**Компания выпускает медицинскую мебель с 1996 г., стабильно удерживая на рынке прочные позиции. На каких принципах строится долговечный и успешный бизнес?**

Мы исходим из того, что главным лицом в бизнесе должен быть потребитель. Если он удовлетворен, будет и прибыль, и признание, и развитие. Поэтому свою работу строим так, чтобы заказчик в каждый момент чувствовал, что о нем заботятся, его интересы уважают, потребности учитывают — даже в мелочах.

Мы регулярно встречаемся с персоналом учреждений, которые приобрели нашу мебель, обсуждаем не только ее достоинства, но и возможные недочеты. Эта информация позволяет целенаправленно совершенствовать продукцию, что тут же находит отклик на рынке.

Нашим весомым преимуществом является также возможность реализации комплексных проектов. Мы можем оснастить клинику от порога до операционной. Заказчиком это удобно: не нужно искать по отдельности изготовителей разных типов мебели.



Мы не ограничены в вариантах дизайна, потому изготовим мебель в рамках любого индивидуального заказа, что тоже высоко ценится на рынке. Частные медицинские учреждения стараются иметь свое лицо во всем, включая внешний облик помещений. Они нередко пользуются услугами профессиональных дизайнеров, которые порой предлагают весьма нестандартные идеи. Мы к таким предложениям относимся с пониманием и используем все возможности, чтобы их реализовать. Стремимся соблюдать сроки поставок без скидок на обстоятельства. Все перечисленное позволяет нам вести успешный бизнес и уверенно смотреть в будущее.

## РЕЗГОР

БЕСПЕРЕБОЙНОЕ И БЕЗОПАСНОЕ  
ГАЗОСНАБЖЕНИЕ МЕДУЧРЕЖДЕНИЙ

Сегодня централизованное медицинское газоснабжение является неотъемлемой частью системы жизнеобеспечения во многих лечебных учреждениях. Ведь различные газы необходимы в операционных, палатах интенсивной и общей терапии, диагностических и процедурных кабинетах, лабораториях, где они используются для обезболивания, лечения и облегчения состояния пациентов, установления диагноза, стерилизации инструментов и ряда других целей. Следовательно, организация медицинского газоснабжения — это сфера, требующая особого подхода. Важнейший пункт в деле проектирования и монтажа таких систем — обеспечение их бесперебойного и безопасного функционирования. Для решения этой задачи используется специальное оборудование, разработчиком и одним из производителей которого является компания «РезГор». Об этом оборудовании нашему журналу рассказал технический директор «РезГор» Роман Кревских.

#### Роман, расскажите об истории создания, первых шагах и сегодняшней деятельности компании «РезГор».

Компания основана специалистами лаборатории газопламенной аппаратуры ВНИИавтогенмаш в 2012 г. Поначалу она занималась производством оборудования для газопламенной обработки металлов — горелок, резаков и т.д. Со временем основной сферой деятельности предприятия стали расчет редуцирующих устройств, проектирование и изготовление систем хранения, редуцирования и распределения технических газов. В рамках этой работы сформировалось несколько направлений, одним из которых является разработка и производство оборудования и систем, обеспечивающих автоматическое и безопасное функционирование сетей газоснабжения в медицинских организациях. В номенклатуру выпускаемой нами продукции, используемой в газовых магистралях лечебных учреждений, входят баллонные рампы, контрольно-отключающие коробки, блоки дистанционного контроля, регуляторы давления и блоки редуцирования, автоматические блоки переключения кислорода и блоки управления переключениями. Мы имеем собственный станочный парк, включающий в себя несколько современных машин с ЧПУ, который позволяет нам оперативно и качественно решать задачи любого уровня сложности.

#### Для чего предназначены выпускаемые вами баллонные рампы?

Рампа — это комплект оборудования, позволяющий объединить несколько баллонов в группу и обеспечить тем самым подачу газа с заданными параметрами от источника в сеть. В состав простейшей разрядной рампы, посредством которой к сети подключается одна группа баллонов, входят коллектор с установленными на нем клапанами и манометром, регулятор давления,



компенсационные трубки и ложемент для крепления емкостей с газом.

Важнейшим элементом современной перепускной рампы, объединяющей несколько групп баллонов, является автоматический блок переключения: когда в первой группе баллонов заканчивается газ, он сразу же вводит в работу вторую группу.

Отмечу, что заказанные у нас рампы поставляются в виде собранных узлов — это существенно упрощает проведение работ по монтажу и вводу в эксплуатацию источника подачи газа.

#### Какую функцию выполняют контрольно-отключающие коробки?

#### Технический директор — Роман Кревских.

Окончил в 1991 г. МГТУ им. Н.Э. Баумана. С 1995 по 2012 г. работал во ФГУП «ВНИИавтогенмаш», где занимался разработкой, изготовлением и испытанием аппаратуры для газорегулирования. В 2012 г. стал техническим директором ООО «РезГор». Является автором восьми патентов на изобретения и полезные модели.

Контрольно-отключающие коробки (КОК), которые еще называют поэтажными, предназначены для экстренного отключения подачи газов и контроля давления в газовых магистралях. Одна контрольно-отключающая коробка в зависимости от исполнения может контролировать одну, две или три магистрали. Для большего числа магистралей подбирается комбинация КОК.

Рабочими элементами коробки являются кран и контрольное устройство — простое механическое (манометр) или электронное (датчик-измеритель), обеспечивающее при отклонении давления от заданного значения звуковую и световую сигнализацию. Следует



отметить, что в изготавливаемых компанией «РезГор» поэтажных коробках с электронным устройством контроля давления имеются также элементы, которые позволяют подключать КОК к системе дистанционного мониторинга.

### Какие устройства мониторинга вы предлагаете?

Согласно ГОСТ Р ИСО 7396-1-2011 система медицинского газоснабжения должна включать в себя три источника подачи — первичный, вторичный и резервный. В результате получается достаточно разветвленная и сложная сеть, в которой важную роль играют приборы, отслеживающие технологические параметры газов. Занимаясь изготовлением оборудования, позволяющего объединить три источника, мы разработали собственную систему мониторинга, центральным узлом которой является блок дистанционного контроля (БДК), способный следить одновременно за 30 датчиками и отображать их состояние. А недавно наше предприятие представило сетевой прибор, контролирующий до 30 БДК (до 900 датчиков) и имеющий возможность подключения к глобальной системе мониторинга. Он позволяет согласовывать такую систему со всеми нашими устройствами, что в свою очередь дает возможность воздействовать на них дистанционно, например, с компьютера, за которым сидит оператор.



### Еще ваша компания выпускает регуляторы давления. Есть ли у них какие-то особенности?

В то время, когда наша компания только начинала свою деятельность, в медицинских системах газоснабжения использовались общепромышленные регуляторы давления (редукторы), которые функционировали более или менее нормально при небольшом расходе газа, но не очень-то справлялись со своими обязанностями в случае существенного увеличения потребления газа. К тому же обычные редукторы не предназначались для работы в условиях, когда меняются давление и расход. Поэтому мы решили заняться созданием газорегулирующего оборудования под специфические тре-



бования систем газоснабжения в медицинских учреждениях. К настоящему моменту мы разработали целую гамму регуляторов давления, в которую входит модель, предназначенная для установки на магистраль с большим (до 500 м<sup>3</sup>/ч) расходом.

### Какова роль блоков редуцирования в системе медицинского газоснабжения?

Блок редуцирования используется в медицинских учреждениях для понижения, регулирования, контроля и автоматического поддержания давления кислорода. Он также позволяет осуществлять переключения между источниками кислорода, которыми могут служить газификаторы, генераторы, баллонные рампы и моноблоки. Его основными элементами являются входной и выходной коллекторы, а также два регулятора давления (основной и резервный). Для контроля давления используются соответствующие приборы, которые к узлу редуцирования присоединяются в виде отдельного блока. Основная цель производства блоков — объединение в одну конструкцию всех необходимых элементов системы управления потоками одного вида газа, например кислорода. Такой подход позволяет существенно сократить время монтажа системы и упрощает ее дальнейшую эксплуатацию.

### Много ли у вас конкурентов? В чем вы видите преимущества вашей компании перед ними?

Сегодня у нас немало конкурентов, однако компания «РезГор» начала работать в сфере создания элементов систем газоснабжения производствен-



ных площадок и медицинских учреждений раньше многих из них, поэтому мы всегда находимся на шаг впереди. Среди конкурирующих организаций есть такие, кто заимствует наши идеи. Но им всегда приходится нас догонять, так как мы не стоим на месте, постоянно модернизируя и совершенствуя существующее оборудование, придумывая что-то новое.

Нашему предприятию сложно тягаться с крупными производителями, которые серийно выпускают устройства для систем подачи технических газов, но оно берет гибкостью и инженерным подходом. Мы не работаем на склад — там у нас лежат не готовые изделия, а компоненты, мы собираем оборудование под конкретный заказ и определенные требования. И нередко нам приходится создавать что-то нестандартное.



Среди наших заказчиков много монтажных организаций, которые обращаются к нам, чтобы избежать проблем, обычно возникающих у них при реализации системы подачи газов. Ведь найти идеально подходящие друг к другу компоненты — довольно сложная задача. Поэтому часто на момент начала работ у специалистов по монтажу имеется множество элементов с разными присоединительными размерами, так что им приходится дополнительно заказывать переходники и точить детали в местах соединений, подгоняя их под нужный размер. Мы же, специализируясь на создании из набора устройств единого блока, оперативно предоставляем заказчику нужный ему узел, выполненный по всем его требованиям, который он сможет быстро интегрировать в монтируемую им систему. То есть наша компания предлагает готовое решение по управлению подачей сжатых газов, полностью соответствующее спроектированной системе и легко в нее внедряющееся. В этом и заключается основное преимущество предприятия «РезГор».



## СЕЛЛДЖИМ-РУС

## OXYTERRA

OXYTERRA ГИПО-ОКСИ-1: АППАРАТ  
ДЛЯ РЕАБИЛИТАЦИИ И ОМОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗМА

Компания «Селлджим-рус» предлагает инновационный аппарат Oxyterra для интервальной гипоксии-гипероксической дыхательной тренировки. Научными исследованиями доказано, что такая тренировка запускает процессы обновления и омоложения организма, может быть использована при лечении ряда заболеваний, а также в реабилитации пациентов, перенесших коронавирусную инфекцию. Об уникальном методе и аппарате рассказывает генеральный директор компании Татьяна Росс.



Генеральный директор —  
Татьяна Росс.

Родилась в Санкт-Петербурге. В компании работает с момента основания. Кредо: «Carpe diem».

### Татьяна, что такое нормобарическая интервальная гипоксия-гипероксическая тренировка?

Методика интервальной дыхательной тренировки основана на чередовании фаз с низким и высоким содержанием кислорода во вдыхаемом воздухе. Наши приборы поочередно создают в легких состояние гипоксии, как будто человек находится высоко в горах, и гипероксии, которая делает процедуру тренировки легкопереносимой и безопасной. В результате изношенные митохондрии уничтожаются, что запускает процессы обновления клеток и омоложения организма в целом.

### Какими исследованиями доказано, что в ходе данного процесса происходит регенерация митохондрий?

Исследования в области гипоксии-гипероксии проводились неоднократно и в разных научных учреждениях. В начале 2000-х гг. они выполнялись на базе ФГБУ «Национальный медицинский исследовательский центр реабилитации и курортологии». Позднее над ними совместно работали профессора Цыганова из Москвы, Серебровская из Киева, доктора Егоров и Лефлер из Берлина.

В 2019 г. действенность данной методики в очередной раз подтвердили ученые Уильям Кэлин (Университет Джонса Хопкинса), Питер Рэтклифф (Институт Фрэнсиса Крика) и Грегг Семенза (Институт Говарда Хьюза). Они были удостоены Нобелевской премии «За открытие механизмов, посредством которых клетки воспринимают доступность кислорода и адаптируются к ней».

### Что представляет собой аппарат Oxyterra?

Принцип его работы заключается в том, что он генерирует газовую смесь с пониженным (9–16%) и повышенным (31–33%) содержанием кислорода. Аппарат производит до 45 л смеси в минуту и на сегодняшний день является самым мощным подобным устройством. Может работать в режимах «гипоксия-гипероксия», «гипероксия-гипоксия», «гипоксия-нормоксия», «длительная гипероксия». Он снабжен ручным и автоматическим управлением, экономичен в эксплуатации, дает возможность проведения автоматического гипоксического теста. Масса — 54 кг, высота — 110 см, ширина — 45 см.

Курс состоит из 10–15 тренировок по 40 мин. каждая. Во время сеанса пациент дышит через маску воздухом с разной концентрацией кислорода. Аппарат контролирует пульс и уровень содержания кислорода в крови. Отмечу, что прибор разработан специалистами нашего предприятия.

### Как реагирует организм человека на такие тренировки?

При воздействии управляемой гипоксией организм адаптируется к воздуху, обедненному кислородом. В результате улучшаются обмен сахара и инсулина, жировой обмен, кровообращение, повышаются физическая выносливость и стрессоустойчивость, ослабляются воспаления, боли различного генеза.



### Каковы показания к его применению?

Он используется при лечении сердечно-сосудистых, цереброваскулярных, обменных, эндокринологических, вирусных и других заболеваний. Эффективен для нормализации режима сна, профилактики преждевременного старения, реабилитации организма при наркотической и алкогольной зависимости, метаболическом и постковидном синдромах.

### Где можно купить аппарат?

Аппарат можно приобрести, позвонив по телефонам, указанным на сайте компании, или у наших дилеров в регионах. Мы предоставляем гибкую систему скидок, рассрочку и возможность приобретения товара в лизинг. Сроки поставки — от двух недель до полутора месяцев в зависимости от объема заказа.

### Постпродажное сервисное обслуживание предлагаете?

Да, мы оказываем покупателям бесплатную методическую и техническую поддержку. При приобретении оборудования проводится консультационный установочный семинар. При компании организован и работает сертифицированный сервис-центр. Один раз в два месяца проводятся бесплатные вебинары для пользователей по актуальным темам. Также предоставляем доступ в библиотеку методических информационных материалов и научных статей. Кроме того, пять дней в неделю работает горячая линия, на которой можно проконсультироваться по любому вопросу, связанному с эксплуатацией аппаратов. Консультации проводят высококвалифицированные специалисты, в том числе имеющие ученые степени.



## SM-РОСТ

### ПОВЫШАЯ МИРОВЫЕ СТАНДАРТЫ

Компания «SM-РОСТ» работает с 2008 г., последние шесть лет активно развивает производство текстиля медицинского и технического назначения. В арсенале предприятия — уникальные технологии и опытные специалисты. Это позволяет делать продукт высокого качества с минимальной себестоимостью. Как не только соответствовать мировым стандартам, но и постоянно улучшать их, отвечая всем запросам потребителей, рассказал директор по производству Тимур Мауликаев.

#### Вы производите сразу два вида текстиля — технический и медицинский. Как дополняют друг друга эти направления?

Работа сразу в двух направлениях позволяет нам в полной мере использовать имеющийся опыт. Технический текстиль зачастую по своим свойствам и конструкции сложнее медицинского, благодаря этому наши сотрудники постоянно совершенствуют свои компетенции. Кроме того, симбиоз двух направлений обеспечивает устойчивое экономическое положение компании.

#### Какими позициями представлен ассортимент медицинского текстиля?

Мы выпускаем несколько видов бинтов — для фиксации повязок, компрессионные и самоклеящиеся, различные перевязочные средства. За основу берем лучшие европейские и мировые образцы. Их свойства, наиболее востребованные у потребителей, воплощены в нашей продукции и доработаны в соответствии с нормативными документами, принятыми в РФ и ЕАЭС.

Мы продолжаем работать над расширением ассортимента, не просто используя классические материалы и технологии, а дорабатывая их в соответствии с пожеланиями потребителей.

#### У вас собственное производство или вы занимаетесь только разработкой образцов?

Мы охватываем оба направления. У компании есть собственное производство, укомплектованное оборудованием из Германии, Южной Кореи и Польши.



Эти страны — мировые лидеры в данном сегменте.

Разработкой новых образцов, технологий и их тестированием занимается наша научно-техническая лаборатория. Мы не экономим на развитии, у нас есть штат специалистов и отдельное оборудование для отработки технологий. Сейчас, например, лаборатория занимается разработкой биоразлагаемой продукции. Эластичные бинты содержат высокий процент химических нитей, которые накапливаются в виде отходов. Наша цель — 100% биоразлагаемый продукт. Уже создано несколько образцов, идет работа над их усовершенствованием.

#### Какие специалисты работают на вашем производстве?

На нашем производстве занято порядка 100 человек. Все они — от технологов до рабочих — специалисты с огромным опытом. Костяк технологической службы составляют люди, работающие в текстильной промышленности от 15 до 35 лет. Квалификация персонала обеспечивает высокую производительность и позволяет создавать продукцию с минимально возможной себестоимостью. Благодаря этому наши клиенты получают продукт европейского качества по средней для России цене.

#### А где вы закупаете сырье для изготовления медицинского текстиля? Как проверяете его безопасность?

Не менее 50% основного вида сырья (химические нити) закупает на российском рынке. Хлопковые нити приобретаем в Узбекистане, у крупных поставщиков. Мы используем только проверенные материалы, которые пригодны для производства медицинских изделий.

При введении новой позиции в ассортимент мы получаем на нее все необходимые разрешительные документы. Этому предшествуют длительные испытания, в ходе которых проверяют, как материал взаимодействует с кожей, выделяет ли он опасные вещества. Таким



#### Директор по производству — Тимур Мауликаев.

Родился в 1975 г. Окончил Полоцкий государственный университет. С 1999 г. и по настоящее время занимается разработками и производством технического и медицинского текстиля. Свободное время уделяет семье. Интересы — поиск и изучение технологий, консультирование проектов.

образом, к потребителю попадает абсолютно безопасный продукт.

#### Какие организации являются вашими клиентами?

Наши клиенты — медицинские организации, они заказывают продукцию оптом. Поставки осуществляются по всей территории России, а также в страны СНГ. Мы уже работаем с Беларусью, в ближайшее время планируем возить продукцию в Казахстан — сейчас образцы наших бинтов проходят испытания. Также хотим выйти на европейский рынок. В данный момент наша продукция проходит испытания в Германии и Польше.

С каждым клиентом мы работаем индивидуально, предлагаем гибкую систему реализации продукции с учетом особенностей заказчика. Для долговременных контрактов и больших заказов предусмотрены специальные условия.

#### Выпускаете ли вы продукцию для других компаний под их брендами?

Некоторым компаниям мы оказываем такие услуги, производим продукцию на своих мощностях, но под их маркой. В зависимости от пожеланий заказчика мы можем сделать любую упаковку, изменить внешний вид изделия — главное, чтобы его характеристики соответствовали нормативам, установленным для данного сегмента продукции.

#### Планируете ли вы в ближайшем будущем расширение ассортимента или запуск новых мощностей?

Расширение ассортимента продукции — наша главная задача. Еще одна важная цель — выход на новые рынки, в том числе международные. Также есть желание развивать сотрудничество с университетами для решения новых производственных задач.

## СПЕЦМЕДИКА

НАДЕЖНЫЕ ПОСТАВКИ СЕРТИФИЦИРОВАННЫХ ТОВАРОВ  
ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ РАЗМЕРА ЗАКАЗА

**СПЕЦМЕДИКА**  
МЕДИЦИНСКИЕ ТОВАРЫ

«СПЕЦМЕДИКА» занимается поставкой медицинских товаров и оборудования для высокотехнологичной хирургии. Компания работает как с оптовыми, так и с розничными клиентами. Партнеры «СПЕЦМЕДИКИ» — производители с мировым именем, давно зарекомендовавшие себя на рынке. Как создать идеальный сервис, не привязанный к размерам заказов, рассказала представитель компании Мария Гаврилова.



Представитель компании —  
Мария Гаврилова

#### Как давно вы работаете на рынке? Почему решили заниматься именно поставками медицинских изделий?

На рынке медицинских изделий как специалист я с 2000 г., свою компанию открыла больше двух лет назад. Начинала я с работы в штате производителя медицинских расходных материалов и заметила некоторые проблемы и недочеты в системе поставок. Так и пришла идея создать собственный проект, соответствующий всем запросам клиентов. Главное направление нашей работы — небольшие, в том числе штучные заказы, за которые не берутся крупные поставщики (им это экономически невыгодно). Приведу пример. На покупку расходных материалов для одной операции по лечению ожирения требуется несколько тысяч рублей. Если закупать расходники не штучно, а упаковками, как это предлагает большинство поставщиков, клинике нужно потратить до 500 тыс. руб. Такой бюджет есть не у всех, да и необходимости в большом количестве подобных позиций нет — операция не потоковая, может проводиться раз в квартал.

#### Поставками каких медицинских товаров вы занимаетесь? С какими производителями сотрудничаете?

Изначально я специализировалась на поставках расходных материалов всех видов, представленных сегодня на рынке:

белье, шприцы, расходники для урологии, гинекологии, баклаборатории. Второе направление деятельности — высокотехнологичная хирургия. В рамках него поставляю оборудование для электрохирургии, сшивающие аппараты, шовные материалы, импланты для лечения грыж и прочее. В связи с пандемией ассортимент также пополнился масками, перчатками, дезинфицирующими средствами, пульсоксиметрами, бесконтактными термометрами. Каждая позиция, поставкой которой мы занимаемся, соответствует ГОСТам, имеет все необходимые документы. Наши поставщики — известные отечественные и зарубежные бренды. С большинством из них у нас эксклюзивные условия сотрудничества, которые позволяют поставлять товары по выгодной цене и в кратчайшие сроки. Даже в самый пик пандемии у нас не было проблем с обработкой и выполнением заказов.

#### Кто ваши заказчики — оптовые или частные клиенты? Занимаетесь ли вы доставкой по России?

Мы занимаемся как оптовыми, так и розничными заказами, участвуем в аукционах. Наши клиенты — не только медицинские учреждения, но и частные покупатели, приобретающие товары для личных нужд, предприятия сферы услуг (салоны красоты), социальные учреждения (школы, детские сады). Офис компании находится в Волгограде, но доставка осуществляется во все регионы России с помощью транспортных и курьерских компаний-партнеров. Кроме этого, мы планируем наладить поставки в страны СНГ, сейчас занимаемся изучением правил ввоза продукции. Нам уже



поступали запросы из Казахстана, с этой страной у РФ единое таможенное пространство, так что заказы туда можно доставлять и сейчас.

#### У вас большой ассортимент продукции в каталоге, а работаете ли вы по индивидуальным специальным заказам?

Конечно, в каталоге на сайте лишь малая часть ассортимента. По индивидуальным условиям и запросам мы работаем и с частными, и с оптовыми клиентами. Это одно из основных направлений нашей деятельности. Из расходных материалов мы можем поставить любую позицию, представленную на рынке. Касаемо оборудования и прочих товаров — обсуждаем в каждом случае индивидуально ценовые и логистические условия. Нужно понимать, что производители в зависимости от объема предлагают разную стоимость, но у нас есть собственные скидки от партнеров.

#### Продавая медицинское оборудование, оказываете ли вы услуги по его установке и дальнейшей технической поддержке?

Да, мы осуществляем дальнейшее сопровождение клиентов. Сами мы не занимаемся установкой и техническим обслуживанием, потому что это обязанность сертифицированных мастеров, которых предоставляет производитель. С нашей стороны мы рассказываем, как связаться с сервисными центрами, передаем гарантийные документы. После совершения покупки любой клиент может обратиться к нам за помощью при наступлении гарантийного случая или при обнаружении брака. Простое оборудование — пульсоксиметры, термометры — меняем самостоятельно, без привлечения производителя. Также дело обстоит и с расходными материалами. В моей практике был случай, когда производитель поставил бракованную партию, мы оперативно самостоятельно заменили клиенту товар, а уже потом решили вопросы с поставщиком.



СТАТТЕХ



STATTECH

## STATTECH: УНИКАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ ВРАЧЕЙ И НАУЧНЫХ РАБОТНИКОВ

Компания «Статтех» разработала уникальное статистическое веб-приложение, аналогов которому нет не только в России, но и в мире. Оно самостоятельно выполняет расчеты, оформляет отчеты с таблицами, графиками и текстовыми итоговыми выводами. Эти возможности программы позволяют, например, написать главу диссертации или статью с анализом клинических данных за несколько часов. О возможностях программы рассказывает генеральный директор компании Дамир Марапов.



### Генеральный директор — Дамир Марапов.

Родился в 1983 г. в Казани. Окончил с отличием лечебный факультет Казанского государственного медицинского университета в 2006 г. Хобби: фитнес, любительская астрономия, игра на скрипке. Кредо: «Для человека нет ничего невозможного, все ограничения — только в наших головах».

### Дамир, как возникла идея написать такую программу?

В рамках профессиональной деятельности мы занимаемся статистическим анализом данных, в том числе и для медицинской сферы. Для этого используем доступные программные продукты, большей частью зарубежные. Результатом работы этих программ являются наборы чисел, которые необходимо еще правильно интерпретировать и оформить, чтобы они стали наглядным подтверждением или опровержением того или иного положения. Специалисты, работающие в сфере статистического анализа, умеют это делать. А вот врач, пишущий научную работу, но не имеющий опыта обращения со статистическими данными, с такой задачей самостоятельно не справится. Поэтому мы и создали программу, которой могли бы пользоваться не только статистики.

### Какие принципы заложены в работу программы?

Значительную часть процесса анализа статданных можно стандартизировать, а результаты оформлять по определенным и понятным шаблонам. Наша программа с помощью тонко настроенных алгоритмов сама выбирает методы статобработки, исходя из характера имеющихся данных и поставленных исследователем задач, выполняет все необходимые расчеты и переводит аналитические данные в визуально удобный формат, соответствующий современным требованиям к научным публикациям. Программ подобного уровня на сегодняшний день не существует.

### Интерфейс программы учитывает, что ею будут пользоваться не только статистики?

Взаимодействие с программой не вызовет затруднений у пользователей с любым уровнем подготовки. StatTech создана в виде веб-приложения, поэтому не требует установки на компьютер, позволяет работать с любого устройства, в том числе со смартфона.

### Мы создали программу, которой могли бы пользоваться не только статистики.

Необходимо зайти на сайт [stattech.ru](http://stattech.ru) и зарегистрироваться на нем.

Процесс работы разделен на несколько шагов. Сначала пользователь готовит свою базу данных. О том, как это сделать, рассказывает видео, размещенное на сайте. Затем база загружается на сервис, пользователь настраивает нужные переменные и нажимает кнопку «Анализ». Через несколько секунд программа выдаст текстовый результат обработки загруженных данных с таблицами, графиками, выводами. Оформление результатов выполняется на русском или английском языке.

### Программа достаточно новая, и вы наверняка планируете ее улучшить и насыщать новыми возможностями?

Программой уже пользуются не только в России, но и за рубежом. Всего за год с помощью StatTech написаны и опубликованы более 30 статей, успешно защищены несколько диссертаций.

Мы планируем расширение функционала программы. В ближайшее время в StatTech появится возможность построения прогностических моделей, далее возьмемся за реализацию более сложных алгоритмов, в том числе деревьев решений и нейронных сетей.

Намерены также усилить функционал программы в той части, которая позволит использовать ее не только при написании научных статей, но и в повседневной деятельности учреждений здравоохранения. Например, для анализа динамики показателей здоровья населения.

Также планируем внедрить функцию проведения опросов с их анализом в режиме реального времени, что позволит обновлять базу данных прямо в программе.

### Каковы цены на пользование программой?

Возможно приобретение как индивидуального, так и корпоративного доступа. В любом случае по сравнению с импортными статистическими программными продуктами наши цены в десятки раз ниже. Для учреждений эти расходы чаще всего вообще будут незаметны. При этом благодаря использованию StatTech значительно возрастет научная активность сотрудников, за короткий срок увеличится число публикаций и защищенных диссертаций, повысится качество аналитической отчетности, что скажется на общих показателях деятельности организации. Мы уверены, что российские клиники и научно-медицинские центры по достоинству оценят возможности нашей программы и станут ее постоянными пользователями.

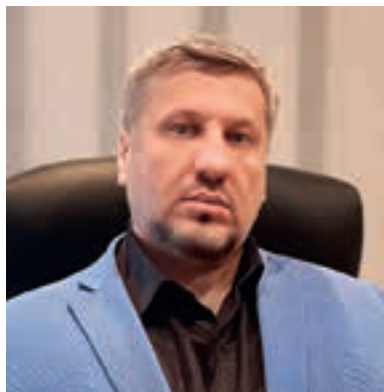
# СТЕНТОНИК

## УНИКАЛЬНЫЙ ДИЗАЙН И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПЕРЕДОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ



**СТЕНТОНИК**  
STENTONIK, JSC

«Стентоник» — ведущий разработчик и производитель современных коронарных стентов, который ежегодно поставляет на рынок более 15 тыс. изделий разных видов. Клиентами компании стали ведущие медицинские учреждения страны, получив возможность проводить операции с использованием высококачественных имплантов. О характеристиках стентов и планах по расширению их модельного ряда рассказал генеральный директор организации Александр Калюкин.



### Генеральный директор — Александр Калюкин.

Родился в 1975 г. в Калужской области. Окончил Тульский государственный университет по специальности «экономика и управление в машиностроении» в 1997 г. Опыт в производстве изделий медицинского назначения с 2002 г. Хобби — рыбалка и туризм.

### Как давно компания работает на рынке?

АО «Стентоник» было организовано в конце 2011 г., в преддверии появления российских производителей стентов. В 2014 г. мы выпустили первые изделия, прошли полный цикл испытаний и завершили регистрацию для их реализации на территории РФ. За годы становления компании разработали высокотехнологичный и востребованный продукт — стент с уникальным дизайном, который до сих пор остается нашим конкурентным преимуществом. В первый выпуск зарегистрировали группу изделий из двух видов материалов — нержавеющей стали и сплава кобальт-хрома. Затем занялись нанесением биоразлагаемых полимерных покрытий и лекарственных средств, чтобы уменьшить тромбообразование. Сначала использовали паклик-тасел, а в 2017 г. перешли на другой препарат — сиролimus.

### Какие изделия наиболее востребованы сегодня?

В России и мире наибольшей популярностью пользуются стенты из кобальт-хрома без лекарственного покрытия для установки в незначительно поврежденных сосудах, а также изделия с биоразлагаемым полимером, в составе которого есть лимуссодержашие препараты. Это самая современная разработка, потому что при их установке не требуется длительная дополнительная терапия, а приживаемость стента намного выше. Пациентам не нужно долго принимать тромборазжижающие лекарства, так как в составе уже есть препарат, который локально воздействует на прохождение кровотока.

### Есть ли у вас в ассортименте эксклюзивная продукция?

Уникальность наших стентов, которые являются одними из самых передовых на российском рынке, связана с тем, что мы изначально использовали сплав из кобальт-хрома, позволяющий делать стенки стента тоньше. Благодаря этому удалось значительно снизить показатель металлонасыщенности и уменьшить склонность организма к тромбообразованию при их использовании. Делаем одни из самых тонких стенок — толщина составляет всего 65 мкм, что значительно снижает травмирование стенок сосудов, ведь соприкосновение площади существенно меньше. Используем современный S-дизайн собственной разработки, который намного легче проходит изгибы и не обладает ершистостью.

### Расскажите подробнее об используемых при производстве технологиях.

Оно базируется на отечественных инновациях и трансфере швейцарской технологии обработки металлов и неметаллов лазером высокой точности. Используются усовершенствованные способы резки и шлифовки поверхностей изделий, являющиеся изобретением ведущих европейских компаний.

### Кто ваши основные клиенты?

Безусловно, конечным пользователем нашей продукции является человек,

для улучшения качества и продолжительности жизни которого и работает компания. В нашей стране медицина для граждан бесплатная, поэтому стенты приобретают государственные клиники и медицинские центры, а также компании, занимающиеся консолидированными поставками подобных изделий.

### К какой ценовой категории относится ваша продукция?

Мы придерживаемся среднего сегмента. Наши стенты намного доступнее, чем их ведущие мировые аналоги. Но они не уступают им по конструкции, дизайну и техническим характеристикам.

### Какими условиями работы привлекаете клиентов?

В зависимости от объемов берем на себя транспортные расходы. На начальном этапе, если больница желает познакомиться с нашей продукцией, выделяем бесплатные образцы.

**Мы изначально использовали сплав из кобальт-хрома, позволяющий делать стенки стента тоньше. Делаем одни из самых тонких стенок — толщина составляет всего 65 мкм.**

### Расскажите о планах по развитию компании.

Разрабатываем дизайны на новые необходимые длины и тем самым расширяем модельный ряд. Изначально максимальная длина была 40 мм, но мы увеличиваем ее до 50. Нарастиваем и диаметр, это позволит использовать стенты не только в кардио, но и в периферических сосудах. Изначально максимум составлял 4 мм, а сейчас — 6,5. Дорабатываем дизайн, чтобы улучшить доставляемость и облегчить имплантацию. Также в разработке самораскрываемые и рассасывающиеся стенты.

# ТОНЛАЙН



## РЕШЕНИЕ ДЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: КОМПЛЕКСНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ

«ТОНЛАЙН» — одна из ведущих компаний-разработчиков программного обеспечения в области автоматизации деятельности медучреждений. Медицинские информационные системы от «ТОНЛАЙН» — это комплексная автоматизация работы регистратуры, отдела платных услуг, лечебных отделений, экспертной комиссии, бухгалтерии и других подразделений.



**Управляющий директор —  
Андрей Краюшников**

Современное медицинское учреждение сложно представить без автоматизированных систем, которые помогают существенно повысить качество медуслуг. Комплексная автоматизация решает ряд задач. Во-первых, позволяет сократить финансовые расходы и время на организацию рабочих процессов. Во-вторых, способствует увеличению прибыли, так как благодаря повышению уровня сервиса растет поток пациентов. В-третьих, мотивирует сотрудников за счет возможности измерить показатели эффективности.

«Компания «ТОНЛАЙН» предлагает автоматизированные информационные системы для поликлиники, стационара, стоматологии. Отдельный комплекс программ разработчика — это «Экспертная деятельность ЛПУ (КЭР)». Он предназначен для статистического учета и анализа деятельности должностных лиц — экспертов лечебного учреждения: заведующих отделением, заместителей главного врача по клинично-экспертной работе, заместителей главного врача по лечебной работе, клинично-экспертной комиссии», — отмечает управляющий директор Андрей Краюшников. Данная система функционирует с учетом требований, определенных Приказом Минздрава № 154 от 21 мая 2002 г.

Комплекс «Экспертная деятельность ЛПУ (КЭР)» автоматизирует в первую очередь работу заместителя главного врача по клинично-экспертной работе

и клинично-экспертной комиссии. А именно осуществляет учет всех экспертных случаев у пациентов, таких как экспертиза временной нетрудоспособности, экспертиза случаев для решения медико-социальных проблем (направление на медико-социальную комиссию, вопросы по жилью, академический отпуск и др.), экспертиза качества лечебно-диагностического процесса и других. Кроме того, формирует журнал по форме № 035-у «Экспертная деятельность ЛПУ», а также список пациентов, прошедших экспертизу в течение определенного времени в зависимости от восьми признаков (пол, возраст, социальный статус и др.), список пациентов, поставленных на контроль, и список инвалидов по различным признакам (группы и причины инвалидности, возраст и др.).

Экспертиза проходит в автоматическом режиме на основании карты экспертной оценки, составленной для проведения отдельных экспертиз. Можно использовать и такие стандарты, как ОМС, ведомственные, протоколы ведения больных и другие.

### **Комплекс «Экспертная деятельность ЛПУ (КЭР)» автоматизирует работу заместителя главного врача по клинично-экспертной работе и клинично-экспертной комиссии.**

Программой предусмотрено формирование сводных отчетных форм по уровням управления: для администрации учреждения, организационно-методических отделов, главных специалистов территориальных образований или органов управления здравоохранением. На основании количественной характеристики экспертной деятельности предусмотрен ее анализ по показателям (в %, на 1000):

- ✓ объема проведенных экспертиз в динамике (по видам, предмету и др.),
- ✓ структуры пациентов, прошедших экспертизу по восьми признакам,

- ✓ отчета о работе заместителя главного врача по КЭР и клинично-экспертной комиссии,
- ✓ анализа первичного выхода на инвалидность по полу, возрасту в зависимости от нозологической формы и др.,
- ✓ анализа результатов повторного освидетельствования в бюро МСЭ,
- ✓ анализа контроля качества лечебно-диагностической, профилактической помощи,
- ✓ структуры и показателям частоты дефектов, отклонений от стандартов, ошибок по результатам экспертиз.

Программа «Экспертная деятельность ЛПУ (КЭР)» вычисляет уровень качества лечения по достижению конечного результата и по оценке составляющих этапов лечебно-диагностического процесса, по врачам, отделениям, учреждению.

Программа построена по методу тестов, то есть предлагает выбрать нужный вариант ответа из числа предложенных либо записать свой.

Благодаря широкому использованию графических изображений показателей в виде диаграмм достигается максимальная наглядность результатов. Также программу отличают быстрота и прозрачность доступа к информации, возможность взаимодействовать с данными страховых компаний. Комплекс функционирует в среде Windows 95/98/2000/XP/Vista/7/10 и выше. Предусмотрена возможность оперативной модификации системы и доработки отдельных задач в зависимости от особенностей медицинского учреждения.

На сегодняшний день комплекс «Экспертная деятельность ЛПУ (КЭР)» внедрен более чем в 260 лечебно-профилактических учреждениях, среди которых ряд медучреждений «Российских железных дорог», ФСБ и Минобороны России. Подробнее о реализованных проектах — на сайте medsoft.ru. Пользователи отмечают повышение скорости решения проблем организации клинично-экспертной деятельности, сокращение времени на ручное заполнение документов, уменьшение загрузки сотрудников.



## ТАИС

ЛУЧШЕ ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ  
НА ДОЛГОСРОЧНУЮ ПЕРСПЕКТИВУ

Петербургская компания «Таис» уже более 10 лет предлагает высокотехнологичные решения в таких областях медицины, как реанимация, неонатология, хирургия и диагностика. Ее основатель и руководитель Вера Зимнова не первый раз дает интервью журналу «Бизнес столицы», всегда поднимая злободневные проблемы отечественного рынка медицинского оборудования. Сегодня основными темами нашей беседы стали сложности работы компании в условиях пандемии и вопросы технического обслуживания дорогостоящих реанимационных систем, эксплуатирующихся в российских лечебных учреждениях.



Основатель и руководитель —  
Вера Зимнова

### Вера, насколько сложно вам стало работать в условиях пандемии?

Прошлогодняя ситуация со стремительным распространением коронавируса серьезно переформатировала ту сферу, в которой действуют наша и подобные ей организации, и можно с уверенностью сказать, что прежнего рынка медицинского оборудования уже никогда не будет. Кроме того, события 2020 г., связанные со вспышкой заболеваемости COVID-19, кардинально изменили и давно налаженный мною процесс руководства компанией. В момент объявления пандемии я находилась за границей и, не имея возможности вернуться, вынуждена была начать работать дистанционно — еще задолго до официального ввода удаленки. И вот в таком режиме, без собственного компьютера и других необходимых инструментов, я руководила бизнесом целых два месяца. Причем главная сложность заключалась не в отсутствии привычной обстановки, а в изменившейся ситуации на рынке. По понятным причинам резко возрос спрос на реанимационное оборудование, особенно на аппараты искусственной вентиляции легких (ИВЛ). Мы распродали все

свои складские запасы, но новую технику поставлять уже не могли — наша компания занимается импортом, а зарубежные рынки с началом пандемии закрылись для внешних заказов. Со временем положение дел стало меняться в лучшую сторону, но нам все равно пришлось оптимизировать свою деятельность, поскольку в целом характер рынка сильно изменился по сравнению с доковидными временами. Например, компания «Таис» отложила реализацию проектов по таким направлениям, как неонатология и хирургия, и сосредоточилась на решении задач в области реанимации.

### Удалось возобновить поставки ИВЛ?

Еще в августе прошлого года мы поставили аппараты ИВЛ известного бренда ResMed ряду ковидных клиник Санкт-Петербурга. Это были неинвазивные системы, позволяющие пациентам более комфортно переносить вентиляционную терапию. К сожалению, из всех медучреждений, которым наша компания предлагала данное оборудование, лишь половина захотела иметь его у себя. И мне, честно говоря, было очень обидно, поскольку мы делаем свою работу, находя и поставляя передовую медицинскую технику, в том числе и для того, чтобы максимально облегчить труд врачей, а многие из них отвергли ее с порога, не пожелав даже хоть немного разобрататься в этой технологии.

### Может быть, проблема в цене?

В том-то и дело, что нет. Изучая продукцию известных производителей, мы искали оптимальный для отечественных клиник вариант, так что предлагали эффективные, надежные, легкие в использовании и недорогие аппараты. Понятно, что установки неинвазивной искусственной вентиляции легких (НИВЛ) не могут заменить традиционную технологию ИВЛ в случаях крайне тяжелых форм COVID-19. Но они прекрасно помогают пациентам, находящимся в состоянии

средней тяжести. И, дополняя системы инвазивной вентиляции легких, аппараты НИВЛ тем самым позволяют оказать необходимую помощь как можно большему числу больных в лечебном учреждении. Однако во многих медучреждениях решили, что им такая техника не нужна. Я понимаю, если бы у них было плохо с финансированием, но с этим-то как раз проблем нет. А вот в чем, на мой взгляд, проблема есть, так это в косности мышления, консерватизме, нежелании расширять свой кругозор, снова чему-то учиться и идти в ногу со временем. Есть немало врачей, которые отвергают новое в медицине не потому, что оно хуже старого, а просто в силу привычки. Конечно, довольно часто медики перегружены работой. Но я не думаю, что у них совсем нет времени хотя бы на общее ознакомление с передовыми медицинскими технологиями. К тому же это часть их работы — узнавать о новых, более эффективных и удобных способах лечения больных и спасения человеческих жизней, а затем



применять их в своей практике. И не использовать такой ресурс — в корне не верно для врача.

### Появились ли у вас какие-то новые услуги?

С прошлого года компания «Таис» стала развивать собственную сервисную службу: если раньше перед ней стояли задачи по инструктажу персонала медучреждений, установке и ремонту поставляемого оборудования, то теперь в сферу ее деятельности добавились диагностика и техобслуживание. Мы решили предоставлять эти услуги, поскольку дела с сервисом медтехники в лечебно-профилактических учреждениях обстоят, мягко говоря, не очень хорошо. Во-первых, в подавляющем большинстве медицинских организаций отсутствует инженерное подразделение, так что обязанности по обслуживанию аппаратуры возлагаются на медперсонал. Но медработники, не будучи профессионалами в этой области, далеко не всегда правильно выполняют даже такую элементарную операцию, как замена фильтра, не говоря уже о чуть более сложных вещах. Во-вторых, в клиниках очень часто экономят на запчастях и не производят своевременную замену требующих этого деталей, что в конечном итоге приводит к поломке оборудования. А когда выясняется, сколько будет стоить ремонт, то неработающую технику попросту списывают и заказывают новую. Вот такая получается экономия... А ведь при должной технической поддержке оборудование может служить долго и хорошо. Поэтому мы и взяли за работу по диагностике и обслуживанию поставленных нами и нашими дилерами устройств. И если техника еще находится на гарантии, то мы будем оказывать эти услуги бесплатно.

### Интересное предложение...

До недавнего времени моя компания активно участвовала в различных выставках, но в нынешней ситуации такая деятельность не очень актуальна, тем более что обходится она достаточно дорого. Поэтому я решила сбавить активность по участию в выставочных мероприятиях, а высвободившиеся средства направить на поддержку направлений более полезных нашим заказчикам. Например, мы будем развивать онлайн-обучение, которое в отличие от очных лекций позволяет тратить разумные ресурсы и увеличить охват аудитории. Наши специалисты уже провели серию вебинаров, в ходе которых они говорили не о каких-то общих вещах,



а учили медперсонал практическому использованию конкретного оборудования, а также демонстрировали все его возможности, ведь очень часто в лечебных учреждениях задействуется лишь часть функционала имеющейся там техники, поскольку врачи обычно не знают о многих полезных свойствах вверенных им устройств.

Другое направление, на которое мы планируем тратить собственные средства, — это диагностика и техническое обслуживание оборудования, находящегося на гарантии. Данные услуги будут предоставляться нашим заказчикам бесплатно — им понадобится только купить комплектующие, необходимые для замены элементов, выработавших свой ресурс. Как правило, такие детали у клиник уже есть, поскольку наборы с запчастями поставляются вместе с оборудованием.

### Осуществляете ли вы постгарантийное обслуживание поставляемого оборудования? Если да, то сколько стоят ваши услуги?

У нас есть немало клиентов, с которыми мы заключаем контракты на сервисное обслуживание оборудования в послегарантийный период. Если же касаться вопроса цены, то тут можно с уверенностью сказать, что техобслужи-

**Я считаю, что главам лечебных учреждений, планирующим покупку нового оборудования, нужно думать не только о функционале и цене аппаратуры, но еще и о том, кто и как будет ее обслуживать.**



вание дорогостоящей техники обходится дешевле ремонта или покупки новой. Конечно, качественная работа не может стоить дешево, и кто-то, желая сэкономить, обращается за услугами по технической поддержке в несертифицированные компании. Но здесь нужно думать не столько о деньгах, сколько о человеческих жизнях. И недавняя трагедия в одной из клиник Владикавказа, где из-за поломки кислородной системы погибли несколько пациентов, наглядно показала, что может произойти при неправильном сопровождении медоборудования. Так что если установкой и обслуживанием устройств медицинского назначения, особенно реанимационных, и дальше продолжают заниматься непрофессионалы, то такие катастрофы, к сожалению, будут происходить снова и снова.

### Что бы вы хотели сказать в заключение нашего интервью?

Я считаю, что главам лечебных учреждений, планирующим покупку нового оборудования, нужно думать не только о функционале и цене аппаратуры, но еще и о том, кто и как будет ее обслуживать. Хочу также сказать, что выражение «Лучшее лечение — это профилактика!» вполне подходит и к ситуации с эксплуатацией техники в медучреждениях: если содержать ее в образцовом порядке, то она долго и без проблем будет работать, принося пользу людям. И это требует от руководителей медицинских организаций не больших затрат, а грамотного управления и верного принятия решений. Не стоит руководствоваться соображениями сиюминутной выгоды, лучше ориентироваться на долгосрочную перспективу.

А те администраторы медицинских организаций, которые дочитали это интервью до конца, могут получить дополнительный пакет услуг по сервисному обслуживанию реанимационного оборудования, которым мы занимаемся. Для этого им надо позвонить к нам в компанию и сказать волшебные слова: «Бизнес столицы». Это мой персональный подарок всем читателям до конца этого года.

## МЕДИЦИНСКИЕ ИЗДЕЛИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО КАЧЕСТВА РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

Когда мир накрыла первая волна пандемии COVID-19, зарубежные производители практически полностью прекратили поставки в Россию медицинского пластика. В российских лабораториях возник дефицит расходных материалов для проведения ПЦР-тестов. Весомый вклад в решение этой задачи внесла компания TFGMED, которая незадолго до тех событий совместно с Рыбинским заводом приборостроения запустила серийное производство микропробирок. О деятельности компании рассказывает ее генеральный директор Наталья Григорук.



### Генеральный директор — Наталья Григорук.

Родилась в Иваново. Компанию возглавляет с начала реализации проекта. Хобби: семейные путешествия. Кредо: «Делай то, что нужно людям, не падай духом и иди к своей цели».

### На чем базировалась идея создания компании?

Компания создана в рамках совместного проекта с Рыбинским заводом приборостроения в 2018 г. Цель ставили такую: организовать высокотехнологичное производство расходных материалов для российских клинических лабораторий.

Эта цель достигнута. На сегодняшний день мы, пожалуй, первая российская компания, разрабатывающая, выпускающая и реализующая продукцию европейского качества в промышленных масштабах по доступным ценам. До нас лаборатории пользовались либо дешевыми, но не всегда качественными китайскими изделиями, либо дорогими европейскими.

### Что собой представляет производство на сегодняшний день?

Производство современное, сложное и высокотехнологичное. Оно работает по стандартам ISO 13485 и полностью отвечает системе менеджмента качества производителей медицинских изделий. Изготовление изделий организовано в чистой комнате VII класса с системой

шлюзов, кондиционирования и гемофильтрации воздуха. Все изделия имеют сертификаты чистоты PCR CLEAN.

При создании нашего производства мы использовали опыт европейских специалистов, а также знания российских инженеров и ученых по этой тематике. Сложностей было много, но мы смогли его запустить в самый трудный период развития пандемии COVID-19 и помогли российским лабораториям в своевременной и точной диагностике, что обеспечило квалифицированное лечение этого серьезного заболевания. Мы очень гордимся тем, что внесли и продолжаем вносить весомый вклад в борьбу с COVID-19 и тем самым, возможно, спасаем чьи-то жизни.

### Какова номенклатура выпускаемых изделий?

Сейчас мы производим микропробирки типа «Эппендорф» объемом 0,2, 0,5, 1,5 и 2,0 мл. Лаборатории используют их как емкости, в которые помещается биологический материал для исследований, в том числе при взятии ПЦР-тестов на коронавирус.

В их изготовлении используем сертифицированный для медицинского применения полипропилен, который гарантирует стабильность качества. Продукция универсальна, подходит для решения любых задач в области молекулярной биологии, клинической химии и биохимии.

### Как организованы продажи?

Работаем как через дистрибьюторов, так и напрямую с конечными потребителями. Нашими клиентами являются госу-

дарственные и частные лаборатории, медицинские и научные организации. Сильное преимущество компании в том, что производство расположено в России. Это дает возможность поддерживать неснижаемые складские остатки, которые делают нашу продукцию доступной для приобретения в любое время. Этот фактор очень важен в нынешних реалиях, когда поставки из-за рубежа сопряжены с различными сложностями и выполняются в очень долгие сроки.

Недавно мы запустили отдел продаж по работе с государственными медицинскими учреждениями. Это новый для нас формат деятельности. Он направлен на то, чтобы быть ближе к клиентам, иметь оперативную обратную связь, контролировать качество изделий.



### Расскажите о планах по развитию компании.

Основная задача — достигнуть в 2022 г. максимальной проектной мощности по всему ассортименту. По сути, это должно стать двойным увеличением объемов выпускаемой продукции. Счет изделиям, которые будут ежегодно сходиться с конвейера, пойдет на сотни миллионов штук.

В ближайших планах — запуск производства наконечников для дозаторов объемом 2–200 мкл и 100–1000 мкл с фильтром и без фильтра. Идет так же работа над новыми изделиями, которые мы планируем представить рынку в ближайшем будущем.

Наш большой и дружный коллектив понимает важность задач и осознает ответственность, которую принимает на себя. По большому счету мы помогаем сделать мир более здоровым, безопасным, чистым и гордимся этим.





# УРАЛЬСКАЯ МЕДИЦИНСКАЯ КОМПАНИЯ



## КАРПУЛЬНЫЕ ИНЪЕКТОРЫ С АНЕСТЕТИКАМИ ОКЖЕСТ: МАРКИРОВКА НЕ ТРЕБУЕТСЯ!

Большое количество стоматологических процедур проходит с местным обезболиванием. Но и сегодня многие врачи по-прежнему делают инъекции анестетиков многоразовыми металлическими шприцами, в то время как в России появились безопасные одноразовые инъекторы. Последние обладают рядом преимуществ, о которых нам рассказал Александр Девярых — основатель и генеральный директор ООО «Уральская медицинская компания» (УМК), выпускающего карпульные инъекторы однократного применения ОКЖест.



Основатель и генеральный директор — Александр Девярых

### Как давно вы на рынке стоматологических инструментов?

Уральская медицинская компания была создана в 1995 г. В течение 23 лет она специализировалась на поставках оборудования и материалов стоматологическим клиникам, а в 2016 г. мы получили грант от Фонда содействия инновациям и приступили к строительству завода. С тех пор УМК занимается исключительно производством и продвижением собственной продукции — стоматологических наборов однократного применения для инъекций.

### Что представляет собой набор ОКЖест?

Выпускаемый нами стоматологический набор состоит всего из трех элементов: пластикового карпульного инъектора, анестетика и иглы. Конструкция инъектора проста, эстетична и надежна, как автомат Калашникова. А в производственную линейку УМК входит около 100 разновидностей наборов, отличающихся друг от друга длиной иглы и лекарством для анестезии. У нас можно выбрать комплект с любым из популярных ане-

стетиков как зарубежного («Ультракаин», «Убистезин», «Септанест», «Артикаин Инибса», «Ораблук»), так и отечественного («Артикаин-Бинергия», «Брилокаин») производства.

### Что, на ваш взгляд, является главным преимуществом продукции УМК?

Год назад в России с целью борьбы с распространением контрафактных препаратов была введена обязательная маркировка лекарственных средств в системе «Честный знак». Мера, безусловно, очень важная и нужная. Но у стоматологов маркировка лекарств отнимает много времени — им, помимо выполнения прямых обязанностей, зачастую приходится отвечать по телефону на вопросы пациентов и вести запись на прием. А кроме того, сканирование кодов и передача данных — это еще и трата нервов: то слетит электронная почта, то не ловится спутник, то случится программный сбой. И ведь далеко не все стоматологи с легкостью владеют компьютером. Наш же продукт избавляет зубных врачей от всех этих проблем: набор ОКЖест является из-

делием медицинского назначения с лекарственным средством внутри, не требующим маркировки.

### Много ли у вас конкурентов?

Наши основные конкуренты — металлический многоразовый шприц и привычка врачей делать многое по старинке. Но благодаря нашим усилиям ситуация постепенно меняется в лучшую сторону: с каждым годом увеличивается число стоматологов, пользующихся удобными и безопасными инъекторами однократного применения.

### А кто ваши основные заказчики?

Клиентами нашей компании являются как частные, так и государственные стоматологические клиники по всей России — от Калининграда до Южно-Сахалинска. Большую часть наших контрагентов составляют медучреждения из сферы коммерческой стоматологии, но по количеству заказанных у нас товаров лидируют госорганизации.

### Какими способами вы поставляете продукцию?

Раньше мы изготавливали продукцию под заказ. Но сейчас держим на складе большой запас изделий, что позволяет нам осуществлять отгрузку в течение одного — трех дней после оплаты. Тем самым наши клиенты экономят время, не ждут изготовления заказанной ими продукции, а получают ее сразу.

### Какие планы стоят перед вашей компанией?

В последнее время спрос на нашу продукцию начал стремительно расти. Поэтому одной из первоочередных задач, стоящих перед Уральской медицинской компанией, является дальнейшее увеличение объема производства одноразовых стоматологических наборов ОКЖест.



# UPACK PLAST GROUP



## МЕДИЦИНСКАЯ УПАКОВКА И КОМПАКТНЫЕ МАШИНЫ ДЛЯ ЕЕ ПРОИЗВОДСТВА

Компания Upack Plast Group разрабатывает и выпускает медицинскую упаковку и машины для ее изготовления и запайки в чистых помещениях. По заказу клиента может полностью оснастить упаковочную линию на его территории и впоследствии обеспечивать ее расходными материалами. Эта услуга особенно востребована у стартапов и небольших производств, которые в большинстве своем не располагают свободными средствами для оплаты солидных счетов крупных формирующих предприятий. О продукции компании рассказывает ее основатель и руководитель Надежда Усанова.



### Руководитель компании — Надежда Усанова.

Родилась в г. Лосино-Петровский Московской области. По образованию — зубной техник. Нюансы и тонкости производства медицинской упаковки изучала самостоятельно. Компанию Upack Plast Group создала в 2017 г. Хобби: теоретическая и практическая химия. Кредо: «У любой проблемы есть решение».

### Надежда, как возникла идея создать компанию по изготовлению упаковок?

Все началось с того, что мне потребовалось упаковать партию изделий. Однако компании, оказывающие подобную услугу, либо не принимали заказ из-за небольшого тиража, либо запрашивали несопоставимую с его объемом цену. А многих компонентов упаковки в нашей стране просто не было. Я поняла, что здесь существует проблема, и мне показалось интересным попытаться ее решить. Обратилась к книгам и учебникам. Изучение вопроса завершилось созданием своей компании. Со временем в ней появилось направление медицинской упаковки, которое сейчас стало основным.

### Чем оно отличается от аналогов в других компаниях?

В первую очередь тем, что рассчитано на выполнение любых по объему заказов. У нас не существует понятия «минимальная партия». Мы можем отпечатать тираж даже в несколько десятков форм, не завышая цену. Такую возможность дает формовочная машина с полем 234x169 мм, которое чуть больше тетрадного листа. За счет малых размеров себестоимость заказа получается невысокой, чего не может быть при использовании оборудования с большими формовочными столами, которое рассчитано на миллионные тиражи.

Другим важным отличием является то, что мы выполняем полный цикл работ по созданию упаковки — от проектирования до выпуска заказанного тиража. Комплексный подход извлекает клиентов от необходимости искать по отдельности исполнителей тех или иных операций, тестировать материалы на совместимость и пригодность, сокращает расходы и сроки производства. Заказчики гарантированно получают продукцию высокого качества. Оно страдает, когда в процессе задействованы несколько исполнителей, слабо взаимодействующих между собой.

### Как организован процесс исполнения стандартного заказа?

Заказчик предоставляет образцы продукции, для которой нужна упаковка, или образцы контейнеров, которые он хочет использовать в качестве тары для своих изделий. Контейнеры оцениваем, при необходимости даем рекомендации по внесению изменений.

Для образцов продукции разрабатываем упаковку с нуля. Учитываем, нужно ли фиксировать элементы изделия в блистере, какие замки понадобятся для фиксации, какой нужно использовать покровный материал, какой метод стерилизации будет применяться и другие нюансы.

Когда образцов много и они отличаются некоторыми характеристиками, объединяем их в группы с общими ре-

перными точками для единого расположения замковых элементов. Блистеры создаем для группы, а не для каждого изделия, что снижает ассортимент упаковок и позволяет сэкономить на их производстве.

Затем делаем чертежи, модели, согласовываем их с заказчиком, после чего производим оснастку и выпускаем пробный тираж. Его вновь отдаем на согласование. Получив добро, формуем весь тираж из медицинского пластика. По заказу клиента нанесем на крышку блистера логотип компании и другие буквенные и графические изображения.

### Из каких материалов делаете медицинскую упаковку?

Материалы производим сами. Они проходят необходимые испытания и исследования в лаборатории, по результатам которых получают сертификаты соответствия. Это особенно важно, если к выпуску готовятся новые изделия и они должны пройти регистрацию в Росздравнадзоре.

Упаковка состоит из двух частей: нижней, называемой ложементом, и верхней — покровной пленки, которая герметично приваривается к пластиковому ложементу. Ложемент, в который укладывают изделия, формируется из жесткого пластика с добавлением специального красителя, что позволяет контролировать качество герметизации упаковки. Можем создать блистер любой конфигурации.



Исполняя заказ, подберем необходимый режим запайки, сделаем полный комплект оснастки, изготовим партию блистеров и крышек к ним, а также станок для запайки в чистом помещении.

Крышки делаем из нетканых мембран марки Tyvek®, фольгированных листов, а также многослойных материалов. Заказчику отправляем оговоренное количество ложементов и крышек. Ему остается уложить в них продукцию, закрыть крышками и герметично соединить обе части. Запаечные машины мы также производим с учетом требований по запайке тех или иных ложементов.



**Мы можем отпечатать тираж даже в несколько десятков форм, не завышая цену.**

#### По каким критериям выбирают материалы для медицинской упаковки?

Материал для медицинских блистеров производится специально и отличается от подобного материала для обычных блистерных упаковок. При выборе учитывают способ стерилизации блистеров после того, как в них уложили медицинские изделия и они запаены.

Лоток, в который укладываются изделия, делают из медицинского пластика, он имеет голубой оттенок. Крышки делаем из специального материала Tyvek®, который производит только компания DuPont™, наносим на него специальный приварочный слой. После того как изделия уложены в лотки и запаены, их стерилизуют.

Этот процесс осуществляют через крышки блистеров. При стерилизации оксидом этилена, плазмой, гамма-излучением необходим материал с мелкими порами. Мы предлагаем мембраны Tyvek®, пропускающие молекулы стерилизационного агента, но задерживающие микроорганизмы, бактерии, вирусы, споры грибов и сохраняющие стерильность до 5 лет. Для стерилизации оксидом этилена можно использовать также крышки из специальной бумаги, однако лотки должны быть сделаны из многослойных пленок для приварки бумаги.

Для упаковки жидких форм или продукции, которая высыхает с течением

времени, крышки делают из многослойного фольгированного материала, не пропускающего воздух.

Самым надежным вариантом будет упаковка из жесткого пластика с приваренной сверху мембраной Tyvek. Жесткий пластик хорошо защищает находящуюся в лотке продукцию от повреждений. Он также позволяет изготавливать контейнеры с замками, которые предотвращают смещения изделий внутри упаковки. Кроме того, такая тара имеет презентабельный вид, что дает продукции дополнительный плюс при сбыте на высококонкурентных рынках.

#### Оборудование для изготовления упаковки вы тоже делаете сами. Причем не только для себя, но и для поставок заказчикам. Что оно собой представляет?

Мы делаем формовочные и запаечные машины разной производительности. Одни рассчитаны на упаковку единичных экземпляров и небольших партий, другие — средних и крупных тиражей в условиях серийного производства. Оборудование — наши запатентованные разработки.

Производителям медицинских изделий, которые пришли к выводу, что выгоднее иметь собственный упаковочный участок, чем отдавать эти работы на аутсорсинг, предлагаем услуги по производству запаечных и формовочных станков для чистых помещений.

Особо отмечу, что наши машины компактны. Это важно, потому что их устанавливают в чистые помещения, площади которых, как правило, ограничены. Оборудование снабжено интерактивными сенсорными экранами, его работой управляет специально созданное нами программное обеспечение.



Поставляем также готовые листы медицинского пластика, из которых можно формировать блистеры, и крышки для запайки этих блистеров.

Наша компания — единственная, кто производит упаковочное оборудование по индивидуальным заказам. Конкуренты торгуют станками, которые производят в Китае, откуда сложно получить обслуживание. Мы же осуществляем полную поддержку процесса упаковки, созданного при нашем участии на производстве клиентов. То есть мы предоставляем полный комплекс услуг: подбор материалов, их поставка, производство станков и блистеров.

#### Продукцию производителям медицинских изделий продаете напрямую или через дилеров?

Продажи организованы напрямую конечным потребителям, потому что наши изделия не относятся к разряду готовой продукции, которую можно передать дилеру для перепродажи. Работаем исключительно по заказам клиентов. Они, кстати, находятся в самых разных регионах России. Упаковку у нас заказывают многие компании, производящие медицинские изделия, заказчики есть по всей России от Калининграда до Камчатки. Исполняем заказы для медицинских предприятий в странах ближнего зарубежья: Казахстане, Азербайджане, Армении.

#### Что в планах?

Будем развивать производство, совершенствовать выпускаемое оборудование, расширять его функционал, обновлять ПО.

Намерены также разрабатывать новые упаковочные материалы. Это необходимо, потому что пластик дорожает чуть ли не каждый месяц, а правительство взяло курс на экологичные саморазлагающиеся упаковки.

Будем работать над созданием составов на основе полиолефинов и полиэфинных с различными добавками. Для этого организуем сотрудничество с лабораториями по изучению свойств этих материалов в модельных средах.

Планируем разработку линейки паровых и плазменных стерилизаторов, так как обеззараживание оксидом этилена неэкологично, а радиационный метод не так распространен и тоже имеет недостатки.

В целом мы видим хорошие возможности для развития нашего бизнеса. Но чтобы их использовать максимально эффективно, надо двигаться вперед.



## ЦИФРОВИЗАЦИЯ И СКОРОСТЬ — ПРИОРИТЕТЫ НАШЕГО РАЗВИТИЯ

Компания «Фарм-Инвест» известна на рынке медицинской техники как надежный и обязательный дистрибьютор общебольничного оборудования с 1993 г. О деятельности компании рассказывает заместитель генерального директора Ксения Рахлевская.



**Заместитель генерального директора — Ксения Рахлевская.**

Родилась в Москве. Окончила Высшую школу экономики, получила MBA в Kingston University London. В компании с 2006 г. На должности заместителя генерального директора — с 2018 г.

### Какие виды оборудования «Фарм-Инвест» предлагает в настоящее время?

Мы дистрибьютор общебольничного медицинского оборудования с фокусом на три категории: оборудование для холодильной цепи (комплекс оборудования, предназначенного для поддержания и контроля температурного режима при транспортировке и хранении термолabileльных препаратов), стерилизационное и дезинфицирующее оборудование, а также оборудование для функциональной диагностики.

### Кто является вашими основными заказчиками?

Государственные и частные ЛПУ, аптечные сети, в последнее время добавились девелоперы и продуктовый ритейл. И, конечно, дилерская сеть — предмет нашего особого внимания и гордости: за нашу историю уже несколько предпринимателей выросли в уверенных региональных игроков. Мы не жадничаем и помогаем нашим партнерам расти.

### Как работаете с производителями — напрямую или через дистрибьютеров?

«Фарм-Инвест» работает напрямую с заводами, поэтому цены и сроки у нас конкурентоспособные. Нормальной практикой для нас является авансирование наших партнеров-производителей, например, в низкий сезон, что позволяет добиваться существенных скидок.

### Каковы другие конкурентные преимущества вашей компании?

Первое — это экспертиза в ключевых для нас категориях. По ним у нас товар на складе, конкурентные цены, готовые решения для медицинских кабинетов, например, кабинет физиотерапевта или кабинет гинеколога под ключ на разный бюджет. Знаем в этих сегментах производителей, глубоко понимаем специфику и особенности поставки.

Второе — фокус на клиентском опыте. Мы надежные и обязательные, при этом с изрядной долей гибкости — готовы идти с клиентом в масштабные проекты с трудной комплексной логистикой и сервисом, с госконтрактами с казначейским сопровождением и госзаказом.

Третье — это логистика. Мы работаем по всей стране, делаем доставку «до дверей» и все время оптимизируем логистические маршруты наших клиентов. Компания самостоятельно выполняет погрузочно-разгрузочные и монтажные работы, осуществляет таможенное оформление грузов, обучает персонал заказчика работе на технически сложном оборудовании.

### Что в планах?

Как я уже говорила, у нас есть три ключевых конкурентных преимущества, которые мы будем развивать. В части категорий товаров, которые считаем для себя ключевыми, — планируем выводить продукты под собственным брендом.

В части клиентского опыта — все привыкли к высокому уровню сервиса, которые дают крупнейшие игроки в B2C, к примеру, маркетплейсы. Мы стремимся к тому, чтобы в нашем сегменте лучшие практики из B2C были использованы в B2B — скорость и автоматизация, облегчение всех рутинных процессов. Уже сейчас система автоматически напоминает клиентам о ключевых событиях и документах. Далее по плану — цифровизация и облегчение документооборота и коммуникации с нами.

В части логистики — тут, кроме давления сроков доставки от ведущих интернет-магазинов и маркетплейсов, еще одним вызовом является темп работы на медицинском рынке, который нам задал Covid — экстренная поставка в сжатые сроки. Планируем собственный распределительный центр, чтобы обеспечить все это для клиентов.

У нас есть все необходимое для успешного развития бизнеса, и мы не сомневаемся, что эти планы будут реализованы.



# ЭТАЛОНФАРМ



**ЭТАЛОНФАРМ**  
ЧИСТЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

## ЧИСТЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ — ОТ ПРОЕКТА ДО РЕАЛИЗАЦИИ

Чистыми называют помещения, в которых соблюдены определенные параметры воздушной среды. В лечебных учреждениях они являются эффективным средством борьбы с распространением внутрибольничных инфекций, в лабораториях обеспечивают качество проводимых исследований, а на производствах — неотъемлемая часть технологического процесса. Создавать подобные помещения могут только высококвалифицированные специалисты, обладающие многолетним опытом в этой сфере. Именно такие профессионалы и работают в компании «ЭТАЛОНФАРМ», о деятельности которой нам рассказал ее генеральный директор Петр Сазонов.



Генеральный директор —  
Петр Сазонов

### Когда начала свою деятельность ваша компания?

Компания «ЭТАЛОНФАРМ» появилась в 2016 г. в результате объединения двух нижегородских организаций, одна из которых занималась проектной деятельностью, а другая — строительно-монтажной. Была создана инжиниринговая фирма, которая стала предлагать комплексные решения для реализации проектов по созданию чистых помещений.

### Как шло ее развитие?

Высокое качество нашей работы способствовало стремительному росту количества заказов, так что уже через несколько месяцев после объединения нам пришлось значительно расширить штат сотрудников. В 2017 г. мы открыли производственную площадку и начали выпускать оконные, дверные, потолочные конструкции, а также другие изделия, используемые в монтаже ограждающих конструкций чистых помещений. Одним из этапов развития компании «ЭТАЛОНФАРМ» стало открытие представительства в столице, позволившее нам эффективнее управлять многочисленными проектами, которые мы вели и ведем в Московском регионе.

### Какие услуги компания «ЭТАЛОНФАРМ» оказывает сегодня?

В перечень оказываемых компанией услуг входят разработка проектной документации, возведение комплексов чистых помещений, монтаж инженерного оборудования, пусконаладочные работы и аттестация в соответствии с российскими и зарубежными стандартами (ИСО 14644, GMP ЕС др.), оснащение системами видеонаблюдения, сигнализации, диспетчеризации и автоматизации.

### Ваши заказчики — это организации из фармацевтической отрасли?

Создавая компанию, мы предлагали, что в основном будем работать с предприятиями из фармацевтической индустрии, и первое время большая часть наших клиентов как раз была из этой сферы. Но постепенно к ним добавлялись заказчики из области микроэлектроники, микробиологии, производства ветеринарных препаратов, пищевой промышленности и других областей, в деятельности которых используются чистые зоны.

### Можете привести примеры реализованных проектов?

Если говорить о наиболее крупных проектах этого года, то я бы отметил проектирование чистых производств на таких фармацевтических предприятиях, как «Хемофарм» (г. Обнинск) и Кировская фармацевтическая компания (г. Киров). В качестве реализованных проектов стоит упомянуть крупное фармацевтическое предприятие Нижегородского региона — «Нижфарм».

### Вы работаете по всей России. Всегда справляетесь собственными силами?

В своей деятельности мы используем технологии и методики, обучение которым занимает длительный период. И даже осуществляя реализацию проектов в отдаленных регионах, нам при-

ходится задействовать собственный кадровый состав, поскольку невозможно быстро подготовить исполнителей на местах. Ведь нам нужны люди с высоким уровнем квалификации, способные решать сложные задачи оперативно и качественно.

### За счет чего вам удается удерживать завоеванные на рынке позиции?

Мы работаем в достаточно плотной конкурентной среде, в условиях которой нам удается вести успешную деятельность благодаря ряду имеющихся у нас преимуществ. Одним из них является большой опыт в области реализации проектов по созданию чистых помещений. Другая наша сильная сторона — умение осуществлять весь комплекс работ от концептуальной идеи проекта до реализации. Немаловажно и то, что мы всегда стараемся выполнить заказ в полном объеме. Многие компании, столкнувшись с трудностями при работе над поставленными задачами, искусственно выдают их за непреодолимые препятствия, тем самым заставляя заказчика отказаться от части его замыслов. В таких обстоятельствах мы всегда готовы предложить заказчику альтернативные варианты достижения обозначенной цели, максимально сохранив ее первоначальные параметры.

### Есть ли у вас планы по дальнейшему развитию компании?

Компания «ЭТАЛОНФАРМ» производит до 80% элементов, используемых при возведении ограждающих конструкций чистых помещений. В настоящее время мы ведем активную работу над увеличением производственных мощностей, чтобы в ближайший год полностью закрыть собственную потребность в конструкциях, используемых нами в монтаже. Кроме того, среди наших ближайших планов — расширение штата, а также открытие офиса и производственной площадки в Ленинградской области.

## РУБРИКА: ЧЕЛОВЕК ДЕЛА

### ТОНУС АО ..... 4, 4 обл.

Адрес: Брянская обл., г. Унеча,  
Совхозная ул., д. 30  
Медицинское бюро: г. Москва,  
Юности ул., д. 5/1, МосГУ, корп. «Б»,  
оф. 209–210  
Тел./факс: (499) 374-71-58,  
(499) 374-67-95, 8 (800) 775-41-55  
E-mail: unga@unga.ru  
www.unga.ru

## РУБРИКА: ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

### СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖАНИЯ СТЕРИЛЬНОСТИ ООО ..... 8, 2 обл.

Адрес: г. Ярославль,  
Университетская ул., д. 21  
Тел.: (4852) 75-96-07, (4852) 75-94-27  
E-mail: spds@sterilnost.ru  
www.sterilnost.ru

### КАМПО АО ..... 12

Адрес: Московская обл.,  
г. Орехово-Зуево, Гагарина ул., д. 1  
Тел./факс: (495) 642-73-79, (496) 416-18-58,  
(496) 412-70-36  
E-mail: kampo@kampo.ru  
www.kampo.ru

### МосФармСтрой ООО ..... 16

Адрес: г. Москва, Хорошевское ш., д. 38,  
оф. 126  
Тел.: (926) 079-88-79  
E-mail: office@mosfs.ru  
www.mosfs.ru

### Смарт Компресс ООО/НАВИС/МЕФИСО ..... 19

Адрес: г. Смоленск, Краснинское ш.,  
д. 21А, оф. 6  
Тел.: (4812) 70-21-40  
E-mail: direktor\_proizvodstva@smart-  
compress.ru  
www.smart-compress.ru

### НАВИС/МЕФИСО/ МедВедь ООО ..... 3 обл.

Адрес: г. Москва, Полярная ул., д. 31Г,  
стр. 1, оф. 301  
Тел.: (495) 786-82-03, (495) 789-90-00  
E-mail: trade2@mdvtorg.ru  
www.mdvtorg.ru

### Экспертный Центр «МЕДСТАНДАРТ» ООО ..... 22

Адрес: Московская обл., г. Мытищи,  
1-й Рупасовский пер., д. 9  
Тел.: 8 (800) 600-39-43  
E-mail: info@rospotreb.com  
www.rospotreb.com

## РУБРИКА: ЗНАК КАЧЕСТВА

### АПОЛИС ООО ..... 26

Адрес: г. Краснодар, Российская ул.,  
д. 69, оф. 14  
Тел.: (861) 292-29-59, (928) 228-29-52  
E-mail: info@oooapolis.ru  
www.oooapolis.ru, www.apolis.pf

## РУБРИКА: ПРОРЫВ

### МНПК Биомир ХХІ ООО ..... 30

Адрес: г. Москва,  
Текстильщиков 8-я ул., д. 11, оф. 101  
Тел.: (495) 228-13-59  
E-mail: info@biomir21.ru  
www.biomir21.ru

### НПО ЭМ-ЦЕНТР ООО ..... 33

Адрес: Республика Бурятия, г. Улан-Удэ,  
Кирова ул., д. 19, оф. 201  
Тел.: (3012) 21-17-95, (3012) 21-17-53,  
(991) 540-98-08, (991) 540-96-99  
E-mail: npo@shablin.ru,  
optshop@shablin.ru  
www.shablin.ru

## РУБРИКА: НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР

### Биокард Логистикс ..... 36

Адрес: Московская обл.,  
Красногорский р-н, д. Гольево,  
Центральная ул., д. 7, стр. 1;  
складской комплекс: Московская обл.,  
Одинцовский г. о., д. Вырубово, д. 160,  
стр. 6  
Тел.: (499) 681-78-26  
E-mail: ok@biocard.com  
www.biocard.com

### CORPORATION SUNCORE/ САНКОР ООО ..... 40

Адрес: г. Екатеринбург,  
Родонитовая ул., д. 18Б, оф. 304  
Тел.: (343) 27-300-80 (-81, -83, -84),  
8 (800) 234-88-41  
E-mail: russ@suncore-med.ru,  
suncore.med@gmail.com  
www.suncore-med.ru

### ФИРМА «МОСКВА-АМРОС» ЗАО ..... 44

Адрес: г. Москва, Яузская ул., д. 1/15,  
стр. 5  
Тел.: (495) 617-16-06, 8 (800) 250-01-06  
E-mail: info@mos-amros.ru  
www.mos-amros.ru

### Адвантум/Структурные продукты ООО ..... 47

Адрес: г. Москва, Беговая ул., д. 6А  
Тел.: (495) 108-12-83  
E-mail: sales@thermofleet.ru  
www.advantum.ru  
www.thermofleet.ru

### АЛЬФА ТРЕЙД ООО ..... 48

Адрес: Московская обл., г. Химки,  
Жуковского ул., д. 10  
Тел.: (495) 742-44-80, (495) 642-44-80  
E-mail: 6424480@mail.ru  
www.медальфа.pf

### ВЕНДОРС ООО ..... 50

Адрес: г. Москва, Свободы ул., д. 35,  
стр. 5  
Тел.: (495) 792-31-91, 8 (800) 200-31-91  
E-mail: info@bahily.ru  
www.bahily.ru

### ГЕНМЕДЭКСПЕРТ ООО ..... 49

Адрес: г. Санкт-Петербург,  
Композиторов ул., д. 10, лит. А, пом. 63Н  
Тел: (812) 317-33-59  
E-mail: info@genmedexpert.ru

### DIERS International GmbH/ ДИРС Медикал ООО ..... 52

Адрес: г. Санкт-Петербург,  
Савушкина, д. 83, корп. 3, оф. 308  
Тел./факс: (981) 177-56-03  
E-mail: taras.velichko@diers.ru  
www.diers.eu/ru

### ЕВРОПЕЙСКОЕ МЕДИЦИНСКОЕ ПАРТНЕРСТВО ООО ..... 11

Адрес: г. Кемерово, 50 лет Октября ул.,  
д. 12А, оф. 117  
Тел.: 8 (800) 500-69-77  
E-mail info@evromedica.com  
www.urogold.ru



## **ЕНДО ЛАЙФ и НЕВА ВЕЗЕР/ ЕНДО ЛАЙФ ООО .....54**

Адрес: г. Санкт-Петербург, Тореза пр-т,  
д. 102, корп. 4, оф. 34  
Тел.: (812) 983-65-42, (911) 219-75-35,  
(812) 401-42-44  
E-mail: amarchenko@list.ru  
www.endo-life.ru

## **EndoSale/ИП Тимофеев Илья Александрович.....56**

Адрес: Республика Татарстан, г. Казань,  
а/я 110  
Тел.: 8 (800) 201-59-25  
E-mail: info@endosale.ru  
www.endosale.ru

## **ZINNAT/Ворлд Медикалс энд ЗИННАТ ООО .....53**

Адрес: Республика Татарстан,  
г. Казань, Сибирский тракт, д. 34,  
корп. 12, оф. 14  
Тел.: (843) 207-21-17  
E-mail: zakaz@zinnat.ru  
www.zinnat.ru  
www.wmzinnat.ru

## **Искра Индустри Ко.,Лтд. (московское представительство).....58**

Адрес: г. Москва, Тверская ул., д. 12,  
стр. 1., эт. 6  
Тел.: (495) 736-93-40  
E-mail: moscow@iskra-jp.ru  
www.iskraindustry.com

## **КвадроМед ООО.....59**

Адрес: г. Всеволожск, Шишканя ул.,  
д. 10, оф. 10  
Тел.: 8 (800) 301-97-80, (965) 777-66-69  
E-mail: info@kvadro-med.ru  
www.kvadro-med.ru

## **КОНВИТ/ Фирма «КОНВИТ» ООО .....60**

Адрес: г. Москва, Зорге ул., д. 22А  
Тел./факс: (499) 968-60-55  
E-mail: info@konvit.ru  
www.konvit.ru

## **Корпорация ОЛИФЕН ЗАО .....61**

Адрес: г. Москва, Клары Цеткин ул.,  
д. 18, стр. 1  
Тел.: (499) 153-32-48, (499) 156-40-10  
E-mail: olifen@olifen-corp.ru  
www.olifen-corp.ru

## **1753 Cosmetics/ ЭМПТИ СПЭЙС ЛАБ ООО.....62**

Адрес: г. Москва, Арбат ул., д. 6/2,  
корп. 1, эт. 4, пом. 1, оф. 8  
Тел.: (495) 510-62-72, (925) 874-04-69  
E-mail: lana.nalench@1753cosmetics.ru  
www.1753cosmetics.ru

## **КРИОГЕН/ Фирма «КРИОГЕН» ООО ..... 64**

Адрес: г. Рязань, Южный Промузел р-н,  
д. 6, стр. 8, пом. Н1, лит. Б  
Тел.: (4912) 46-46-46  
E-mail: info@cryogen.ru.com  
www.cryogen.ru.com

## **М-АйТи НАО ООО.....63**

Адреса: г. Москва, Золотая ул., д.11,  
оф. 2Б12;  
Ненецкий автономный округ,  
г. Нарьян-Мар, Авиаторов ул., д. 15А  
Тел.: (916) 220-00-41, (818) 534-53-25  
E-mail: manager@itnao.ru,  
tretchikov@itnao.ru  
www.itnao.ru

## **МБС/МЕДИКО-БИОЛОГИЧЕСКИЙ СОЮЗ ООО .....66**

Адрес: г. Новосибирск, Инженерная ул.,  
д. 16, оф. 353  
Тел.: (383) 363-77-14, (383) 363-77-16  
E-mail: info@mbu.ru  
www.mbu.ru

## **МЕВСТОМ/МЕВСТОМ ООО .....68**

Адрес: г. Москва, Илимская ул., д. 9  
Тел.: (916) 885-49-23, (495) 142-19-16  
E-mail: 89168854923@yandex.ru,  
info@mebstom.ru  
www.mebstom.ru  
www.mebstom.shop

## **МедБери ООО ..... 1, 70**

Адрес: г. Москва, Рязанский пр-т, д. 22,  
корп. 2, оф. 707  
Тел.: (495) 768-00-33  
E-mail: info@medberi.ru  
www.medberi.ru

## **MEDICLINE/Пилигрим ООО .....69**

Адрес: г. Санкт-Петербург, Академика  
Лебедева ул., д. 10А  
Тел.: (812) 339-93-84  
E-mail: zakaz@medicline.ru  
www.medicline.ru

## **Медико-инженерный центр сплавов с памятью формы ООО.....72**

Адрес: г. Новокузнецк,  
Шестакова пер., д. 14  
Тел.: (3843) 37-73-84  
E-mail: info@mecsma.ru  
www.mecsma.ru

## **МЕДМАРИН ООО ..... 15**

Адрес: г. Санкт-Петербург,  
Магнитогорская ул., д. 30, лит. В, пом. 209  
Тел. (812) 970-68-64, (812) 635-79-99  
E-mail: info@medmarin.com  
www.medmarin.com  
www.obogrev-pacientov.ru

## **Медсервис ООО .....76**

Адрес: г. Смоленск, Твардовского ул.,  
д. 13, оф. 203  
Тел.: 8 (4812) 543-432  
E-mail: info@ремонтмрт.рф,  
info@ремонтмрт.com,  
medservice67@gmail.com  
www.ремонтмрт.рф

## **МЕДСТОР ООО .....78**

Адрес: г. Санкт-Петербург,  
Выборгская наб., д. 29  
Тел.: (812) 317-77-58, (911) 780-0-780  
E-mail: al@medstore.pro  
www.medstore.pro, www.medtechnik.com

## **НАУЧНО-МЕДИЦИНСКАЯ ФИРМА «МБН» ООО .....79**

Адрес: г. Москва,  
2-й Сыромятнинский пер., д. 10, кв. 6  
Тел.: (495) 917-77-76  
E-mail: info@mbn.ru  
www.mbn.ru

## **НПО «Виватон» ООО .....82**

Адреса: г. Москва, Пречистенский пер.,  
д. 12  
Москва, Рубцовская наб., д. 2, корп. 2  
Тел.: (495) 691-55-55, (985) 275-55-65,  
8 (800) 775-92-82, (495) 637-51-08  
E-mail: vivaton@inbox.ru  
www.kupivivaton.ru, www.vivaton.ru

## **НПО «МЕДЛАД» ООО .....80**

Адрес: г. Астрахань, М. Луконина ул., д. 4А  
Тел.: (8512) 238-236, (8512) 333-760,  
(8512) 735-646  
E-mail: npo.medlad@gmail.com,  
medlad2012@yandex.ru  
www.medlad.ru

## **НПП «МЕДОЛИТ» ООО.....74**

Тел.: (495) 787-05-37  
E-mail: info@medolit.ru  
www.medolit.ru

## НПФ «ФЛАВИТ» ЗАО .....84

Адрес: Московская обл., г. Пущино,  
Институтская ул., д. 7  
Тел.: (495) 211-15-05, (977) 952-60-78  
E-mail: info@npf-flavit.ru,  
khabirev@yandex.ru  
www.npf-flavit.ru

## Порса Про ООО .....85

Адрес: г. Санкт-Петербург,  
Электропультотцев ул., д. 7,  
корп./ст. лит. А  
Тел.: (812) 401-64-26, (495) 401-64-26  
E-mail: office@porsa.ru  
www.porsa.pro

## РезГор ООО .....86

Адрес: г. Москва, 1-я Фрезерная ул.,  
д. 2/1, стр. 11  
Тел.: (495) 729-94-92, (499) 678-03-01  
E-mail: mail@rezgor.ru, rezak09@mail.ru  
www.rezgor.ru, www.armrezgor.ru

## РИДЭКС ООО .....25

Адрес: Нижегородская обл., г. Бор,  
Островского ул., д. 16  
Тел.: (831) 216-10-25  
E-mail: mail@rideks.ru  
www.rideks.ru

## Селлджим-рус ООО .....88

Адрес: г. Москва, Правды ул., д. 24,  
стр. 3, оф. 55-57  
Тел.: (495) 260-26-30  
E-mail: info@oxyterra.ru  
www.oxyterra.ru

## СМ-РосТ ООО .....89

Адрес: г. Москва, Высоковольтный пр-д,  
д. 1, стр. 49, оф. 139  
Тел.: (495) 287-08-48, (495) 640-40-43  
E-mail: textiles@sm-rost.ru  
www.fixomed.ru, www.sm-rost.ru

## Спецмедика/ ИП Савельева Светлана Владимировна .....90

Адрес: г. Волгоград, им. Гвоздкова ул.,  
д. 20, пом. 10  
Тел.: (969) 294-54-20  
E-mail: specmedika@mail.ru  
www.specmedika.ru  
Instagram: specmedika.ru

## СТАТТЕХ ООО .....91

Адрес: Республика Татарстан, г. Казань,  
Заслонова ул., д. 17, пом. 23  
Тел.: (987) 288-00-20  
E-mail: info@mail.stattech.ru  
www.stattech.ru  
Instagram: stattech\_ru

## СТЕНТОНИК АО .....92

Адрес: г. Тула, Демидовская ул., д. 179,  
пом. 46  
Тел.: (495) 204-29-74  
E-mail: info@stentonic.ru  
www.stentonic.ru

## Таис ООО .....94

Адрес: г. Санкт-Петербург, Черной  
речки наб., д. 41  
Тел.: (812) 467-99-22  
E-mail: main@tais-med.ru  
www.tais-med.ru

## Тифлоцентр «Вертикаль»/ ВЕРТИКАЛЬ ООО .....29

Адреса: Тверская обл., г. Торжок,  
Калининское ш., д. 8;  
г. Москва, Куусинена ул., д. 19А,  
оф. 316 (КСРК ВОС)  
Тел.: 8 (800) 555-34-73, (910) 531-99-04  
E-mail: vert@bk.ru,  
a.tobanev@vertical.pro  
www.tiflocentre.ru

## ТОНЛАЙН ООО .....93

Адрес: г. Москва, Нежинская ул., д. 5  
Тел.: (495) 449-13-13, (495) 449-13-12  
E-mail: office@tonline.ru  
www.medsoft.ru

## TFGMED/ТФГМЕД ООО .....96

Адрес: Московская обл., г. Одинцово,  
Маршала Неделина ул., д. 6А, оф. 417  
Тел.: (495) 161-61-55, (916) 157-63-63  
E-mail: n.grigoruk@tfgmed.ru  
www.tfgmed.ru

## Upack Plast Group/ИП Усанова Надежда Александровна .....98

Адрес: г. Москва, Самокатная ул., д. 2А,  
стр. 1  
Тел.: (495) 960-66-60  
E-mail: upackplast@mail.ru  
www.upackplast.ru

## Уральская Медицинская Компания ООО .....97

Адрес: г. Ижевск, Коммунаров ул., д. 355  
Тел.: (3412) 970-979, (922) 682-77-04  
E-mail: info@denttorg.ru, 999@senttorg.ru  
www.umc.ooo, www.uralmedcom.ru,  
www.шприц.онлайн

## Фарм-Инвест ООО ..... 100

Адрес: г. Москва, Вишневая ул., д. 9,  
корп. 1, оф. 410  
Тел.: (495) 488-72-23  
E-mail: farm@farm-invest.ru  
www.farm-invest.ru

## ЭТАЛОНФАРМ ООО ..... 101

Адрес: г. Нижний Новгород,  
Родионова ул., д. 192, корп. 1, пом. 26,  
оф. 3Г  
Тел.: (831) 260-12-50  
E-mail: info@etalonpharm.ru  
www.etalonpharm.ru

### Журнал «БИЗНЕС СТОЛИЦЫ» Рекламный выпуск «Медицина»

Учредитель — ООО «Редакция  
«Бизнес столицы»  
Главный редактор Бесчаснова К. А.  
E-mail: bizstol@mail.ru  
www.bizstol.com  
www.b2b24.center

Издание зарегистрировано в Управлении  
Федеральной службы по надзору в сфере связи,  
информационных технологий и массовых  
коммуникаций по Центральному Федеральному  
округу.

Свидетельство о регистрации средства  
массовой информации  
ПИ № ТУ50-02083 от 16.09.2014  
Знак информационной продукции: +16  
При перепечатке материалов ссылка на журнал  
«Бизнес столицы» обязательна.  
Редакция не несет ответственности за точность  
информации, предоставленной участниками  
журнала.

Адрес редакции и издателя: 107078, г. Москва,  
Красноворотский проезд, д. 3, стр. 1, этаж 3,  
пом. IV-11

Издание отпечатано в ООО «МЕДИАКОЛОП»  
Адрес типографии: 127273, г. Москва,  
Сигнальный проезд, д. 19  
Порядковый номер 30  
Дата выхода 01.11.2021 г.  
Подписано в печать 22.10.2021 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



**/// HAVIC ///**®

## Бандажи медицинские эластичные компрессионные поддерживающие для фиксации суставов

Компрессионный медицинский трикотаж HAVIC предназначен для проведения физиотерапевтической реабилитации после травм и хирургических вмешательств. Эффективен в целях профилактики при занятии спортом и другими видами деятельности, предполагающими значительные нагрузки на суставы (предотвращение растяжений, вывихов ранее травмированных суставов).

☎ г. Москва, ул. Полярная, 31 г, строение 1, офис 301  
 © +7 (495) 789-90-00, +7 (495) 786-82-03

Регистрационное удостоверение № РЗН 2020/12104 от 01.10.2020 г.



**RU СДЕЛАНО В РОССИИ**

smart-compress.ru  
 mdvtorg.ru



**НОВИНКА!**  
Срочно в ассортимент!

# КОРРЕКТОР ОСАНКИ



*Польза бывает  
комфортной!*

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ИНСТРУКЦИЕЙ  
ИЛИ ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

**Производитель АО «Тонус»**

Россия, Брянская обл., г. Унеча, ул. Совхозная, 30.

Тел.: 8 (800) 775-41-55

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

РУ № РЗН 2019/8224 от 02.03.2020 г.