

# БИЗНЕС СТОЛИЦЫ

## МЕДИЦИНА 2022

### НИРЭКС

новые инженерные решения  
и эффективный комплексный сервис



- ✓ МЕДИЦИНСКОЕ И ТЕХНИЧЕСКОЕ ГАЗОСНАБЖЕНИЕ
- ✓ ПОСТАВКИ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ
- ✓ СТРОИТЕЛЬСТВО СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ОБЪЕКТОВ
- ✓ КОМПЛЕКС ЧИСТЫХ ПОМЕЩЕНИЙ



ООО «НИРЭКС»

☎ +7 499-979-00-80

✉ info@nirexgroup.ru

🌐 <http://nirexgroup.ru>

г. Москва, 1-й Нагатинский пр-д,  
д. 2, стр. 12

# Стерилизатор озоновый «Орион»

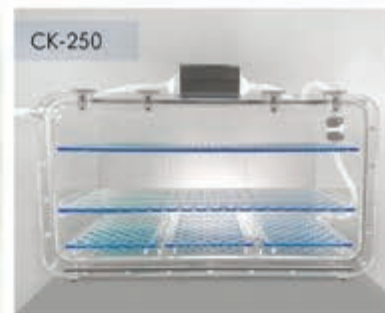
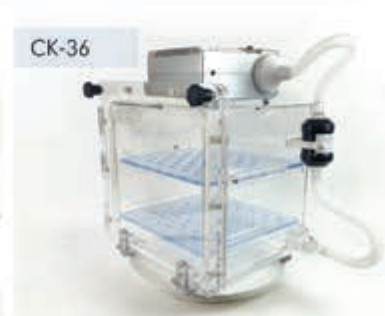
низкотемпературный, многофункциональный

Объем стерилизационных камер 16, 36, 40, 85 и 250 литров

Регистрационное удостоверение ФСР 2010/07143 от 06 марта 2017 года

## Экспресс-дезинфекция и экспресс-стерилизация:

хирургических, эндоскопических инструментов, в том числе содержащих оптические детали, ортопедо-травматологического инструмента и оборудования, термонеустойчивых медизделий — эндопротезов, катетеров, трубок наркозных, масок защитных и т.д.



Подробную информацию по стерилизаторам «Орион» смотрите на сайте [www.orion-si.ru](http://www.orion-si.ru) - по QR-коду ниже.

## Основные преимущества озоновых стерилизаторов «Орион»



**Низкотемпературный режим**  
не более 45 °С позволяет подвергать стерилизации термонеустойчивые изделия и материалы.



**Стерилизация оптических деталей, изделий из полимеров и стекла, а также других термонеустойчивых изделий.**



**Щадящее воздействие**  
на инструмент в результате отсутствия высокого давления и высоких температур в камере.



**Короткая экспозиция**  
полный цикл стерилизации занимает от 30 минут для стерилизатора Орион СК-16л, до 70 минут для стерилизатора Орион СК-250л.



**Максимальная безопасность для медперсонала**  
обеспечена герметичностью, надежностью и простотой в эксплуатации.



**Не требует аэрации, не обладает токсичностью**  
молекула озона  $O_3$  в результате распада образует кислород  $O_2$



**Прозрачность камеры**  
позволяет наблюдать закладку инструмента и извлечение в рамках рабочей смены операции.



**Мобильность**  
обеспечиваемая малым весом и отсутствием необходимости подключения к кислородной сети.



**Высокая экономичность**  
Низкое энергопотребление 70 Вт и отсутствие расходных материалов на цикл стерилизации.



ООО «Орион-Си»



Москва, Орджоникидзе, 11  
+7 (495) 222 22 74, 227 74 75,  
[www.orion-si.ru](http://www.orion-si.ru) [www.orion-si.com](http://www.orion-si.com)  
e-mail: [orionsi@yandex.ru](mailto:orionsi@yandex.ru)





Мы оказываем профессиональную и комплексную помощь в сфере оформления и регистрации разрешительной документации отечественным и зарубежным производителям.

- ◆ **Многолетний опыт работы** и наличие собственных высококвалифицированных экспертов в штате позволяет предложить нашим Клиентам высокое качество услуг.
- ◆ **Мы грамотно и оперативно решаем вопросы Клиентов**, работая в тесном взаимодействии с государственными надзорными и исполнительными органами, крупными испытательными центрами.
- ◆ Преимуществом нашей компании является **индивидуальный подход к каждому клиенту**, нацеленный на выстраивание долгосрочных отношений.

## Наши специалисты помогут Вам в получении следующих документов:



Сертификат соответствия TP TC



Декларация о соответствии TP TC



Регистрационное удостоверение на медицинское изделие



Свидетельство о государственной регистрации БАД



Свидетельство о государственной регистрации на дезинфицирующие, антисептические, антибактериальные средства



Свидетельство о государственной регистрации на бытовую и строительную химию, косметическую продукцию, пищевые добавки, детское питание, спортивное и специализированное питание



## КРИЗИС — ВРЕМЯ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

В том, что любой кризис несет в себе скрытые возможности, которые надо уметь увидеть и реализовать, убежден основатель, генеральный директор компании «НИРЭКС» Андрей Кравченко. Военный инженер и экономист, он еще в 2017 г. на этапе создания организации поставил четкую задачу ее быстрого развития и вхождения в число лидеров в сегменте медицинского газоснабжения. К сегодняшнему дню эта цель достигнута. В числе клиентов компании более трехсот медицинских учреждений, в том числе Федеральный центр мозга и нейротехнологий ФМБА России, Национальный медицинский исследовательский центр детской гематологии, онкологии и иммунологии им. Дмитрия Рогачева, Московский клинический центр инфекционных болезней «Вороновское» и многие другие ведущие клиники. В 2020–2021 гг. «НИРЭКС» стал одним из основных партнеров министерств здравоохранения в вопросе экстренной организации и обновления в больницах систем подачи кислорода в рамках мероприятий по предотвращению распространения COVID-19. В настоящее время «НИРЭКС» продолжает стабильно работать — реализует масштабные проекты в рамках основного направления деятельности, а также благодаря налаженным связям с зарубежными партнерами обеспечивает все запланированные ранее поставки. Кроме того, компания взяла курс на диверсификацию бизнеса. «Открытие новых направлений — естественный этап нашего развития, — сообщил Андрей Кравченко. — К тому же это лучшая стратегия риск-менеджмента в сложные времена». Генеральный директор компании «НИРЭКС» подробно рассказал о ее текущей деятельности, достижениях и планах на будущее.

**За год, прошедший с момента вашего предыдущего интервью нашему изданию, многое изменилось. Пандемия отступила, но ситуация осложнилась беспрецедентными антироссийскими санкциями. С какими проблемами сталкиваетесь вы и как их решаете?**

Безусловно, как и другие участники рынка, мы столкнулись с рядом проблем. В первую очередь они касаются возможностей организации поставок из-за рубежа, а также увеличения сроков этих поставок. Некоторые виды оборудования и комплектующих, которые мы импортируем, попадают в списки объектов двойного назначения. Соответственно, западные партнеры в поставках могут вообще отказать. К тому же сегодня даже крупным европейским логистическим компаниям стало сложно работать с покупателями из России. Несмотря на это, со всеми поставленными задачами мы справляемся, сохранили надежные каналы поставок и даже открыли новые. При необходимости мы готовы увеличить объемы поставок и внести свой вклад в борьбу с антироссийскими санкциями.

**Как вам удается минимизировать риски и сохранять стабильность?**

Прежде всего, благодаря налаженным организационно-управленческим механизмам нашей деятельности. У нас созданы департаменты, которые эффективно взаимодействуют между со-

бой. Так, например, есть служба главного инженера. Она занимается подготовкой технических решений, проектированием, оформлением исполнительной документации. Есть у нас и техническая дирекция, которая отвечает за строительные и монтажные работы.

Конечно, мы гибко взаимодействуем со всеми нашими контрагентами, вместе с ними ищем выходы из сложных ситуаций, и все в результате получается.

Также постепенно мы начали диверсифицировать бизнес. Я с самого начала стратегически нацелен на создание группы компаний, у которой будет несколько направлений деятельности. Помимо уже налаженного направления по созданию систем газоснабжения, мы намерены осуществлять комплексное оснащение медицинских учреждений, а также заниматься строительством.

**Нам всегда интересно взяться за сложный, нестандартный проект. Предполагаю, что наша строительная деятельность в перспективе может быть связана с возведением не только лечебных медицинских учреждений, но и лабораторий, фармацевтических производств и других смежных объектов.**

Вообще, медицинское строительство — очень специфическая сфера, где есть свои нормативы и параметры. Мы со всеми этими нюансами знакомы, и они нас совершенно не пугают. Напротив, нам всегда интересно взяться за сложный, нестандартный проект. Предполагаю, что наша строительная деятельность в перспективе может быть связана с возведением не только лечебных медицинских учреждений, но и лабораторий, фармацевтических производств и других смежных объектов. Пока мы только входим в строительный сегмент и поэтому планируем возведение небольших объектов. Нашим плюсом является то, что мы работаем практически во всех регионах, хорошо знаем потребности медицинской отрасли в них и своевременно предлагаем свои услуги, в том числе и в строительстве. В целом я надеюсь, что благодаря диверсификации следующий год мы переживем относительно спокойно, а может быть, и с приростом по объемам и финансовым показателям.







**Также мы занимаемся комплексным техническим обслуживанием, включающим круглосуточное дежурство операторов на объекте и плановое техническое обслуживание.**

**Что входит в перечень услуг вашей компании в рамках ее основного направления деятельности?**

Мы занимаемся разработкой проектно-сметной документации по установке медицинского и технического газоснабжения, технологии чистых помещений. Второе направление — комплексное оснащение, которое предполагает профессиональный подбор медицинского оборудования. При этом наша компания несет гарантийные обязательства по поставке и осуществлению пусконаладки.

Также мы занимаемся комплексным техническим обслуживанием, включающим круглосуточное дежурство операторов на объекте и плановое техническое обслуживание. Оно может быть организовано в двух форматах. Первый — с периодическими выездами специалистов на объект. Второй — разовое техническое обслуживание, которое может включать техническое обследование и подготовку заключений о состоянии оборудования, в том числе дальнейшие рекомендации по его использованию или замене. Кроме того, мы проводим обучение персонала.

**Вы упомянули строительство чистых помещений. Расскажите об этом направлении вашей деятельности подробнее.**

Действительно, мы ведем работу по строительству чистых помещений для операционных блоков, отделений реанимации и интенсивной терапии. Требования к ним специфические. В рамках этой работы мы занимаемся проектированием, поставкой современных качественных материалов и конструктивных элементов, наладкой систем расходов воздуха и давлений, строительными и отделочными работами.

Отмечу, что в этой сфере высокая конкуренция и пока еще «НИРЭКС» является новым игроком. Но я думаю, что благодаря тому, что мы привлекли первоклассных специалистов в этой области, быстро достигнем намеченных целей. Тем более что успешный опыт завершенных проектов в данном направлении у нас уже имеется. Да и в целом все ресурсы для успеха на этом поле деятельности в наличии.

**Какие ошибки в работе компаний вашего профиля наиболее чреватые негативными последствиями?**

Очень важно не ошибиться в расчетах планируемого объема потребления медицинских газов в каждом конкретном помещении. Ведь если потребность возрастет до 100%, как это было в разгар пандемии, а заложенные мощности не будут соответствовать, система даст сбой. В результате могут погибнуть люди. Поэтому, учитывая опыт, полученный на пике COVID-19, мы первыми среди коллег изменили наш подход к расчетам, увеличив проектные мощности.

**У нас сохраняется возможность завезти на территорию России практически любые линейки оборудования и комплектующих.**

**Какие основные актуальные в текущем моменте преимущества сотрудничества с вашей компанией вы хотели бы отметить?**

У нас сохраняется возможность завезти на территорию России практически любые линейки оборудования и комплектующих. Кроме того, у нас очень опытные квалифицированные инженеры, которые работают на объектах. Компаний с настолько же отлаженными технологиями, как у нас, в нашем сегменте на рынке совсем немного. Плюс — мы всегда держим слово, и наши клиенты могут это подтвердить.

**Какие проекты вы завершили за последний год и над какими проектами продолжаете работать?**

Не так давно после капитального ремонта в Москве был открыт корпус Морозовской детской городской клинической больницы. Модернизация проводилась по решению мэра Мо-

сквы после его визита в клинику в 2020 г. Там мы выполнили разработку современного проекта и монтаж системы медицинского газоснабжения, поставили необходимое оборудование. С поставками были определенные сложности, но мы их преодолели.

На базе городской клинической больницы им. В. В. Вересаева возведен и запланирован к вводу в эксплуатацию в начале 2023 г. новый стационарный скоромощный комплекс. Помимо его строительства, одновременно в клинике проводится капитальный ремонт терапевтического корпуса. На данных объектах мы производим работы по обустройству всей системы медицинского газоснабжения, включая кислородную станцию и поставку окончательных устройств.

На финальной стадии находится строительство корпуса ядерной медицины Национального медицинского исследовательского центра детской гематологии, онкологии и иммунологии им. Дмитрия Рогачева. Мы победили в конкурсах на организацию там систем медицинского и технического газоснабжения и сейчас завершаем работы. Кроме того, мы поставляем туда лабораторное оборудование и другое медицинское оборудование двойного назначения, которое никто, кроме нас, в текущей ситуации поставлять не взялся. Я предполагаю, что мы успешно с этой проблемой справимся и привезем в это уникальное учреждение оборудование немецких поставщиков, как и было изначально запланировано.

**В прошлом интервью вы говорили, что хотели бы выйти в новые для себя регионы. В какой мере реализованы эти планы?**

Мы расширили географию присутствия. В частности, реализовали поставки кислородных концентраторов в Кабардино-Балкарскую Республику. Также сейчас мы заканчиваем проект по поставкам кислородных концентраторов по заказу Минздрава Чувашской Республики. В этом регионе по заказу АО «Концерн Вега», который входит в состав Государственной корпорации «Ростех», проведен аудит систем медицинского газоснабжения, ведется проектирование обозначенных объектов.

**Получается, что эпидемия COVID-19 закончилась, но оснащение больниц кислородными концентраторами продолжается?**

Совершенно верно. Эпидемия выявила нехватку квалифицированных специалистов и компаний, которые могут оснащать клиники системами подачи кислорода. Кроме того, во многих регионах не было хорошего оборудования. Даже

**Без преувеличения скажу, что по всей России насчитывается не более пяти компаний, которые способны квалифицированно заниматься оборудованием систем подачи медицинских газов, и «НИРЭКС» входит в их число. Плановая работа в этом направлении продолжается, ведь неизвестно, какой вирус и когда еще может прийти. Совместно с входящим в госкорпорацию «Ростех» концерном радиостроения «Вега» мы в настоящее время занимаемся проектированием порядка восьми медицинских учреждений.**



**Я бы сказал, что по оборудованию системами газоснабжения государственных медицинских учреждений «НИРЭКС» сегодня входит в тройку лидеров. Не всегда это прямые госконтракты. Есть немало объектов, где мы сотрудничаем с генподрядчиками.**

в Москве нам пришлось в разгар пандемии экстренно оборудовать ведомственные больницы РЖД. В кратчайшие сроки по заданию Центральной дирекции объектов здравоохранения РЖД мы осуществили строительство новой кислородной станции и модернизацию существующего источника, а также начали эксплуатировать эту систему. Сейчас мы продолжаем обслуживать две клиники РЖД.

Без преувеличения скажу, что по всей России насчитывается не более пяти компаний, которые способны квалифицированно оборудовать системами подачи медицинских газов, и «НИРЭКС» входит в их число. Плановая работа в этом направлении продолжается, ведь неизвестно, какой вирус и когда еще может прийти. Совместно с входящим в госкорпорацию «Ростех» концерном радиостроения «Вега» мы в настоящее время занимаемся проектированием порядка восьми медицинских учреждений. Три проекта находятся на финальной стадии, остальные получили положительные заключения экспертов, и работу по ним планируем начать в следующем году. В том числе мы оборудуем системами подачи кислорода несколько больниц в Пермском крае. Также в рамках текущей деятельности в Республике Крым мы проводим капитальный ремонт системы медицинского газоснабжения в ГБУЗ РК «Евпаторийская городская больница», обустройство системы медицинского газоснабжения в новом отделении клиники «Генезис» в г. Симферополь.

**Ваша деятельность в период пандемии была напряженной?**

В марте-апреле 2020 г. мы работали фактически в круглосуточном режиме. За это время мы в качестве генерального подрядчика по медицинскому газоснабжению оборудовали Московский клинический центр инфекционных болезней «Вороновское». Всего за месяц проложили там 15 км газовых магистралей, протянули трубопроводы от кислородной станции к 656 койкам. Подчеркну, что обычно для такой работы в плановом режиме требуется год. Также в период так называемой третьей волны в 2021 г. мы установили газификаторы, проложили наружные трубопроводы и сделали внутреннюю разводку для Московской городской клинической больницы № 51, Го-



родской клинической больницы им. В. В. Виноградова, Детской клинической больницы им. Н. Ф. Филатова, Психиатрической клинической больницы № 1 им. Н. А. Алексеева.

Много работы было и в Московской области. Так, например, порядка ста коек были обеспечены кислородом в Наро-Фоминской областной больнице, где наши специалисты занимались монтажом, заменой инженерных систем подачи кислорода и сжатого воздуха, пусконаладочными работами. Также мы сотрудничали с Московским областным госпиталем для ветеранов войн в Солнечногорске, где смонтировали системы подачи медицинских газов более чем к пятистам койкам. Для отделения Подольской городской клинической больницы в поселке Бородино мы с нуля разработали проект снабжения кислородом и сжатым воздухом и полностью смонтировали там систему газоснабжения.

Также «НИРЭКС» создавал системы медицинских газов в ФОК «Люберецкий», ФОК «ИРИДА» и в Конгрессно-выставочном комплексе Минобороны РФ «Патриот» в Одинцовском округе и др.

Безусловно, нагрузка, которая легла на нас в период пандемии, стала настоящим испытанием. Оно закалило компанию и сделало коллектив еще более слаженным в работе и сплоченным в жизни.

**Ранее вы рассказывали, что начинали деятельность с оборудования частных клиник. Но в настоящее время в основном работает по госконтрактам?**

Я бы сказал, что по оборудованию системами газоснабжения государственных медицинских учреждений «НИРЭКС» сегодня входит в тройку лидеров. Не всегда это прямые госконтракты. Есть немало объектов, где мы сотрудничаем с генподрядчиками.

**Каждый наш сотрудник должен быть максимально ответственным на своем участке. Работа с медицинскими газами не терпит легкомысленного отношения, так как от их использования зачастую зависит вопрос сохранения жизни пациента.**



Какие-то прогнозы по рынку на будущее сейчас делать вообще сложно. Но в целом, конечно, в последнее время заказов от государственных учреждений гораздо больше, чем от частных. Более того, мы замечаем тенденцию, что в регионах некоторых ответственных и хорошо зарекомендовавших себя подрядчиков назначают без конкурсов. Мы с удовольствием работаем с государством и стремимся сделать как можно больше для здоровья и на благо россиян.

**Мы с удовольствием работаем с государством и стремимся сделать как можно больше для здоровья и на благо россиян.**

**Как руководитель, что вы считаете самым главным фактором успеха вашей компании?**

Я бы отметил три важнейших фактора. Прежде всего, это компетенции наших сотрудников. Компания «НИРЭКС» работает четыре года. Но, безусловно, в момент ее основания мы сформировали коллектив, члены которого имели большой опыт в этой сфере. Я сам после увольнения с военной службы работал в компании, которая занималась медицинским газоснабжением. Но ее деятельность была организована не лучшим образом, что не способствовало успеху на рынке. Тогда я решил открыть свою компанию. И здесь я подхожу ко второму важнейшему фактору нашего успеха — это правильная организация и верные изначально заданные ориентиры в работе. Для нас важен не процесс, а результат. Потому что только результат понятен, измерим и открывает новые возможности. Кроме того, мы с самого начала создавали себе репутацию, не допуская срывов сроков реализации проектов или поставок. Мы не беремся за что-то, когда не уверены, что сможем выполнить обещания. А в том, что делаем, мы компетентны, профессиональны и уверены. И еще один важный нюанс — мы не боимся сложностей и считаем, что именно они являются лучшей школой. Я привык решать проблемы быстро и качественно. Убежден, что эта моя особенность тоже способствует успеху.

**Что самое главное в деятельности вашего коллектива?**

Ответственность. Каждый наш сотрудник должен быть максимально ответственным на своем участке. Работа с медицинскими газами не терпит легкомысленного отношения, так как от их использования зачастую зависит вопрос сохранения жизни пациента. Газы используют при хирургических операциях, реанимационных мероприятиях и не случайно их относят к системам стимулирования жизнедеятельности организма. Успех в медицинском газообеспечении складывается из ряда факторов: надежное оборудование, грамотный проект, профессиональный монтаж и контроль состояния во время использования. Мы все эти нюансы учитываем и контролируем.

К тому же нашу компанию отличает комплексный подход к решаемым задачам. В принципе, обратившись к нам, уже не надо искать других исполнителей, например, для монтажа или поставок комплектующих. Мы все это берем на себя. При этом система внутреннего контроля в нашей компании налажена очень хорошо. Я убежден, что без самодисциплины и ответственности в нашей сфере добиться успеха нельзя. Именно успешная реализация многих проектов в сжатые сроки создала нам репутацию надежного поставщика, который предлагает современные инженерные решения и эффективный комплексный сервис. А главное, мы гордимся тем, что являемся одним из важных звеньев в спасении людей.

# ПЕРВЫЙ ЖИВОЙ КОЛЛАГЕН



## ОТ СОВЕТСКИХ РАЗРАБОТОК ДО ЛИДЕРА РЫНКА КОЛЛАГЕНСОДЕРЖАЩИХ ПРОДУКТОВ

К 2022 г. холдинг «Первый Живой Коллаген» прошел путь от мощной научной идеи ученых советской школы до флагмана собственной ниши в индустрии красоты и здоровья.

В 1996 г. была разработана технология производства коллагена из куриного сырья. Впоследствии были созданы два ключевых продукта — пищевой и косметический коллаген, а также их производные — функциональные напитки, косметические средства для лица, тела и волос и линейка для гигиены полости рта. Каждый продукт содержит в составе не имеющий аналога компонент, который усиливает работу всех активных веществ, — «Живой Коллаген».

Бестселлер — уникальный био-комплекс с пептидами коллагена и эластином — превосходит по составу даже японские препараты. А ведь в Японии, наряду с США и Юго-Восточной Азией, культура потребления коллагена развивалась гораздо быстрее, чем в России. Продукт был отмечен такими почетными премиями, как «Товар года — 2020» и «Здоровье нации — 2021».

Рассмотрим, почему коллаген приобретает такое значение и даже формирует вокруг себя отдельный рынок сбыта и потребления.

Человеческий организм на 80% состоит из соединительной ткани, а она, в свою очередь, из фибриллярных белков. Они активно синтезируются в костях, внутренних органах, суставах, связках, сухожилиях, хрящах, зубах, глазах, ногтях, волосах и коже до 25 лет. Их выработка постепенно снижается и к 45 годам значительно замедляется. Нехватка коллагена проявляется в таких возрастных изменениях, как боли в суставах, слабая регенерация тканей, хрупкие кости, отсутствие энергии, потеря эластичности кожи, морщины и т. д.

Мы практически не получаем коллаген из продуктов питания — это особенность пищеварительной системы человека. Дневную норму коллагена сложно получить даже приверженцам ЗОЖ и правильного питания.

**Бестселлер — уникальный био-комплекс с пептидами коллагена и эластином — превосходит по составу даже японские препараты.**



Инновационное производство био-комплекса COLLA GEN



Био-комплекс с пептидами коллагена и эластином (Original и «Халяль»)

На рынке существует множество препаратов, но все они представляют собой сухой или восстановленный из сухого коллаген с разорванной белковой спиралью. «Живой Коллаген» не подвергается воздействию критически высоких или низких температур, что позволяет сохранить его природную структуру целостной — живой», — говорит владелец компании и инновационного производства Ирина Артемьева. Это помогает получить максимально усвояемую форму коллагена.

Коллаген — это видоспецифичный белок, то есть принадлежащий определенному виду: рыбе, корове, свинье или птице. Например, рыбий белок (I, III тип коллагена, отвечающий за кожу, волосы, ногти, сосуды) является вторым по значимости после молочных продуктов пищевым аллергеном. Он капризен в производстве и транспортировке, и для него требуется много дорогого сырья. Белок крупного рогатого скота (II тип коллагена, отвечающий за суставы, хрящи, связки) достаточно аллергенный, имеет крупную молекулярную массу и требует





Био-комплекс с пептидами коллагена и эластином («Яблоко», «Малина», Original)

**«Живой Коллаген» не подвергается воздействию критически высоких или низких температур, что позволяет сохранить его природную структуру целостной — живой», — говорит владелец компании и инновационного производства Ирина Артемьева.**

дополнительного приема витамина С. Смешанное сырье усиливает иммунный ответ, и возникает высокий риск аллергической реакции. А растительного коллагена не существует вообще — это чисто маркетинговый ход.

Продукты на их основе несравнимы по эффективности с «Живым Коллагеном», получаемым из коллагенсодержащего сырья курицы. Компания выбрала его по следующим причинам:

- ✓ У птиц самая мощная адаптивная система.
- ✓ Из курицы получается коллаген I, II и III типа, что означает его универсальность как для внутренних органов, так и для внешней красоты.

Поэтому всего одна ложка (10 г) «Живого Коллагена» в день способствует:

- ✓ восстановлению изношенных хрящевых тканей, поддержанию здоровья костей;
- ✓ снижению риска остеопороза, артрита и остеохондроза;
- ✓ успешному лечению остеоартрита, растяжек и хронических болей в спине;
- ✓ возвращению коже эластичности и упругости как при наборе мышечной массы, так и при сбросе лишнего веса;
- ✓ восстановлению костей, сухожилий, суставов после травм;
- ✓ укреплению соединительной ткани, развитию гибкости и пластичности;
- ✓ быстрой регенерации и заживлению после косметологических и хирургических вмешательств;
- ✓ скорости обмена веществ, понижению холестерина, повышению выносливости;
- ✓ активации омолаживающих процессов и клеточного метаболизма.

«Живой Коллаген» абсолютно безопасен для пожилых, аллергиков, беременных, кормящих, детей, взрослых, за исключением тех, кто страдает индивидуальной пищевой непереносимостью или аллергией на куриный белок.

Сырье поступает от проверенных российских птицефабрик и проходит трехступенчатую систему:

1. Приемка с проверкой обязательных параметров — возраста птицы и условий хранения.

2. Производственный контроль за соблюдением технологии производства.

3. Исследование микробиологии полученного продукта на чистоту, прозрачность, pH и отсутствие антибиотиков.

В готовом био-комплексе нет красителей, ГМО, тяжелых металлов и вредных добавок. запатентованная природоподобная технология позволяет получать коллаген с большим комплексом аминокислот, микро- и макроэлементами, жирными полиненасыщенными кислотами, необходимыми для нормального функционирования организма.

Его качество и свойства подтверждены международными сертификатами ISO и HACCP, а также многолетними клиническими исследованиями. Так, на сегодняшний момент в арсенале компании есть анализ молекулярно-массового распределения белковых фракций из ФГБНУ «ФНЦ пищевых систем им. В.М. Горбатова» РАН, который подтверждает, что продукт содержит все три типа коллагена, эластин и является разномолекулярным (12–270 кДа). Российский научный центр хирургии им. академика Б.В. Петровского провел систематический обзор применения энтерального гидролизата коллагена в медицине. Приводим сделанные им выводы: «Использование био-комплекса COLLA GEN при подготовке пациентов с КИК (критической ишемией конечностей) к оперативному лечению, вероятно, позволяет добиться следующих положительных эффектов: снижения числа инфекционных осложнений, сдерживания антибиотикорезистентности, сокращения сроков реабилитации, сокращения сроков госпитализации».

Посмотрим на практическое применение продукта во врачебной деятельности специалистов из разных отраслей медицины.

**«Живой Коллаген» абсолютно безопасен для пожилых, аллергиков, беременных, кормящих, детей, взрослых, за исключением тех, кто страдает индивидуальной пищевой непереносимостью или аллергией на куриный белок.**



Линия косметики для лица на основе «Живого Коллагена»



Биоактивная сыворотка для лица  
на основе «Живого Коллагена»

## Ортопедия

Под руководством директора Центра медицинской реабилитации, заведующего стационарным отделением Клинического центра Первого МГМУ им. И. М. Сеченова, травматолога-ортопеда, кандидата медицинских наук Константина Сергеевича Тернового было проведено клиническое исследование, которое показало улучшение реабилитационного прогноза у пациентов, перенесших оперативное вмешательство на крупных суставах нижних конечностей и получавших гидролизат коллагена в качестве добавки к пище. Он отметил субъективное снижение болевого синдрома у пациентов и объективное увеличение объема движений в оперированном суставе.

## Стоматология

Авторитетный врач-стоматолог, хирург, имплантолог Илья Юльевич Фридман описывает впечатляющие результаты после серьезных хирургических вмешательств — аугментации (процесс восстановления или замещения костной ткани челюсти) и синус-лифтинга (операция по наращиванию кости верхней челюсти). «Живой Коллаген» показал себя как модератор ускоренного заживления (с 9–12 месяцев до 5–7 месяцев), восстановления качественного кровоснабжения, формирования зрелой и однородной трабекулярности.

**В готовом био-комплексе нет красителей, ГМО, тяжелых металлов и вредных добавок. Запатентованная природоподобная технология позволяет получать коллаген с большим комплексом аминокислот, микро- и макроэлементами, жирными полиненасыщенными кислотами**



Инновационное производство био-комплекса COLLA GEN

**Качество и свойства био-комплекса подтверждены международными сертификатами ISO и HACCP, а также многолетними клиническими исследованиями.**

## Диетология

Врач-терапевт, врач-диетолог медицинского центра «СМ-Клиника» Елена Александровна Тербенева в течение двух лет наблюдает влияние «Живого Коллагена» на соединительную ткань людей, активно следящих за своим здоровьем и теряющих массу тела. Результатами стали следующие выводы: уменьшение суставных болей при выраженных физических нагрузках, увеличение эластичности связочного аппарата и выносливости у профессиональных спортсменов, субъективное улучшение состояния кожи в виде повышения ее плотности, эластичности и тургора.

## Косметология

Опыт Анастасии Александровны Баевой, пластического хирурга, косметолога, ведущего научного сотрудника Федерального научно-клинического центра реаниматологии и реабилитологии ФМБА РФ, главного врача сети клиник «Dr. Эстетик», куратора научно-клинических исследований, автора публикаций в ведущих научных журналах, кандидата медицинских наук, показывает, что «Живой Коллаген» способствует усилению и пролонгации эффективности эстетических процедур, в том числе профилактики преждевременного старения.

Ведущий специалист и основатель Beauty Class Clinic, врач-дерматолог, косметолог Лада Владимировна Терентьева отметила следующие преимущества работы с «Живым Коллагеном» — более безопасный и быстрый восстановительный период после агрессивного воздействия (например, RF-лифтинга), усиление плотности и тонуса кожи и улучшение психоэмоционального фона.

Итак, «Первый Живой Коллаген» сегодня — это:

- ✓ Запатентованная технология производства, не имеющая аналогов.
- ✓ Собственное инновационное производство в Москве.
- ✓ Регулярное пополнение научно-доказательной базы.
- ✓ 73 региона России.
- ✓ 3 000 000 потребителей.
- ✓ 61 SKU.
- ✓ Готовая стратегия продвижения и эффективная бизнес-модель для партнеров.

Компания приглашает к сотрудничеству косметологические клиники, клиники эстетической медицины, медицинские центры, фитнес и SPA-центры, салоны красоты, официальных представителей (дилеров), региональных дистрибьюторов, торговые сети.



# Пищевой ВЮ-комплекс



На правах рекламы

## ПЕРВЫЙ

- Запатентованная технология производства не имеет аналогов
- Эффективность подтверждена врачебной практикой и многолетними исследованиями

## ЖИВОЙ

- Улучшенная формула с пептидами коллагена I, II, III типов, природным эластином, микро- и макроэлементами

## КОЛЛАГЕН

**Комплексное омоложение и восстановление организма:**

- **здоровые суставы**
- **прочные связки**
- **эластичные сосуды**
- **упругая кожа**
- **крепкие волосы и ногти**



# REHAB TECHNOLOGIES



Rehab Technologies  
— never give up —

## СИСТЕМНЫЙ ИНТЕГРАТОР РЕАБИЛИТАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Команда Rehab Technologies — ведущий дистрибьютор в сфере продаж медицинского оборудования и продвижения его на рынок. В компании используют только эффективные методики и технологии в области реабилитации и восстановительной медицины, совмещая доказанную эффективность и инновационность. Об уникальном продукте компании и интегрированно-ориентированном подходе в работе рассказывает генеральный директор Ирина Кравцова.

### Ирина, как возникла Rehab Technologies?

Наша компания, организованная полтора года назад, — это союз единомышленников, мотивированных общей целью, приоритетным направлением которой стала восстановительная медицина и, в частности, домашняя реабилитация — и именно это направление я считаю для нашей компании стратегически важным.

На данном этапе Rehab Technologies является официальным дистрибьютором многих российских производителей. Мы продаем оборудование в государственные лечебные учреждения, стараемся сочетать уникальные технологии в едином концепте, пытаемся коллаборировать несколько инноваций в одну — наиболее эффективную.

Rehab Technologies изначально была задумана для того, чтобы предлагать специалистам интересные находки, при этом объединяя российских производителей, которые сегодня максимально стараются закрыть тему импортозамещения в том числе и в медицинской сфере. Наша задача — как можно правильнее и лучше скооперироваться, скоординироваться, чтобы высокие технологии, пришедшие к нам с Запада, остались у нас в стране и развивались, а врачи и пациенты получали наиболее положительный результат в реабилитации.

Среди отечественных производителей мы ощущаем себя интегратором, помогающим соединять воедино их достижения и разработки. И нам отнюдь не все равно, какие технологии сейчас внедряются в практику.

### Что значит быть системным интегратором?

Каждый производитель работает в определенной сфере: один — в физиотерапии, другой — в механотерапии, кто-то занимается подвесными системами, и каждое производство базируется на чем-то своем конкретном. Мы посчитали необходимым для себя дать возможность пациентам и врачам получить технологии, базирующиеся на объединении нескольких разработок.

В этой связи хочу отметить еще одно важное направление нашей деятельности — медицинский маркетинг. Под ним мы понимаем помощь нашему российскому медицинско-промышленному сектору в развитии и привлечении в него российских инвесторов. Ведь мало разработать технологию или продукт, затем его нужно коммерциализировать — и Rehab Technologies может это осуществлять в качестве координатора или консультанта.

Работая со многими производителями, фондами, инвестирующими в российские проекты, разработки медицинского





оборудования, мы видим молодых специалистов, у которых возникают гениальные идеи по предложению рынку нестандартных решений в плане реабилитации или диагностики, которые могли бы помочь переориентировать существующие стандарты. Но эти специалисты зачастую выходят на рынок с полным непониманием, как свою уникальную технологию внедрять, как помогать ей продвигаться к потребителю, как сделать ее узнаваемой. Как правило, генераторы идей — ученые, сложно ориентирующиеся в современном рыночном пространстве, а здесь нужны профессионалы, умеющие перспективные инновационные разработки доводить до клиентов, помогать врачам апробировать их на практике. В этом направлении наша компания видит для себя большие перспективы, и уже сейчас мы имеем в своем портфеле несколько подобных проектов.

#### Расскажите о вашем главном на сегодняшний день проекте.

Rehab Technologies активно продвигает экзоскелеты различных модификаций. Экзоскелет — это медицинский аппарат, предназначенный для реабилитации пациентов с нарушением локомоторных функций нижних конечностей, наступившим вследствие приобретенных травм или заболеваний.

Если рассматривать конструкцию экзоскелета, его можно сравнить с моторизированным костюмом, который надевается снаружи по принципу ранцевого оснащения. С его помощью можно учиться вставать, делать шаги, переносить вес тела с одной ноги на другую, изменять уровень наклона или скорость при движении и даже передвигаться «змейкой». А используя при этом синхронизированную функциональную электростимуляцию, можно получить наиболее значимый результат и улучшить эффективность тренировок.

Основное назначение данного аппарата — обучение самостоятельно передвигению при потере нормальной функциональности нижних конечностей. Всего несколько уроков, и пациент вполне осваивает самые простые процедуры передвижения без поддержки специалиста лечебной физкультуры. Во время реабилитации тренируются все мышечные ткани, повышается выносливость рук, постепенно выравнивается статическая и динамическая функциональность, стабилизируется артериальное давление, улучшается дыхание, функциональность органов пищеварения и мочеиспускательной системы. Также важно отметить, что у пациентов, перенесших тяжелые травмы спинного мозга, инсульт, приобретенные расстройства нервной системы (рассеянный склероз, ДЦП), отмечается значительное улучшение тенденции к преодолению депрессии, повышение уровня эмоционально-психологического состояния, что в конечном итоге способствует скорому восстановлению основных функций. Занятия в экзоскелете прекрасно сочетаются со всеми процедурами реабилитации, при этом являются абсолютно безопасными и полезными.

Последние модификации экзоскелета используются для реабилитации нижних конечностей, обездвиженных частично или полностью. И при этом важно, чтобы руки пациента полностью выполняли основную функцию и были достаточно сильными, так как во время движения необходимо корректировать перенос ноги с помощью костылей, его управление производится посредством пульта, расположенного на его ручках. А «драйвером» управления служат показания электромиограмм и специальных датчиков, ведущих статистику изменения силовой нагрузки.

Корпус с датчиками крепится к каждой части ног. Основной блок управления и источник питания находятся сзади. Эффективная работоспособность аппарата рассчитана на семь-восемь часов.

Хотя вся экзосистема весит около 30 кг, его нагрузка не ощущается, так как «скелет» берет на себя основную функцию передвижения, адаптируясь под характерные особенности — комфортную ширину шага и скорость (данные, которые вводятся специалистом индивидуально).

Сначала экзоскелет используется только под наблюдением специалиста, и только после полного обучения можно применять реабилитационное оборудование в домашних условиях, переходя на индивидуальную программу реабилитации, однако медики так и продолжают наблюдение, контролируя процесс удаленно.

#### Каких результатов в реабилитации можно добиться благодаря применению экзоскелета?

Автоматизация процесса передвижения для травмированного пациента может быть самым эффективным методом по нормализации двигательных функций. Благодаря вертикализации процесса жизнедеятельности можно существенно улучшить общее состояние организма. Это стимулирует все ткани и органы к обновлению, повышая шансы пациента к скорому восстановлению двигательной активности. Вставая с коляски, человек получает возможность улучшения эмоционального состояния с ярко выраженной тенденцией к общему оздоровлению, а также моральной и социальной реабилитации.

#### Какие экзоскелеты вы предлагаете?

Взрослую и детскую модификацию экзоскелета для реабилитации Remotion с функциональной электростимуляцией и электромиографией. Он включен в стандарты оснащения лечебных учреждений в соответствии с Приказом Минздрава РФ от 31.07.2020 № 788н «Об утверждении Порядка организации медицинской реабилитации взрослых». Медицинский экзоскелет Remotion превосходит по техническим и функциональным характеристикам зарубежные и отечественные аналоги. Он наделен несколькими дополнительными преимуществами, в его режимах предусмотрена не только реабилитация, но и диагностика, есть дополнительные встроенные блоки функциональной электростимуляции и электромиографии, которые позволяют работать как с костным двигательным аппаратом, так и с мышцами, полностью включая в восстановительный процесс весь организм: и мышечный корсет, и скелет, и суставы.

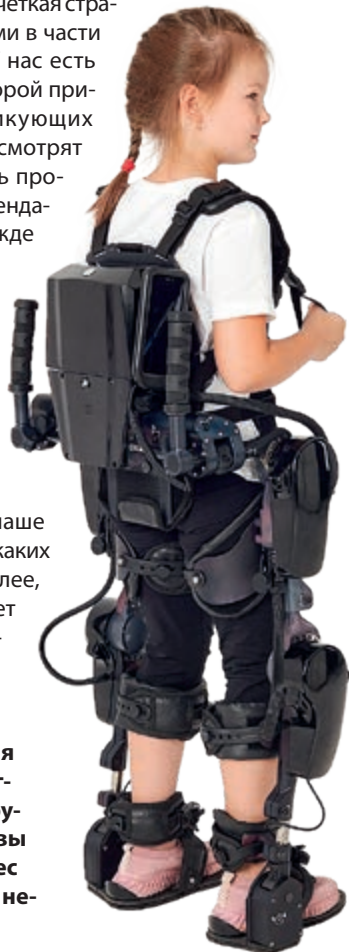


Электромиография — это как раз такая диагностическая технология, которая помогает еще до начала работы в экзоскелете оценить состояние мышечной системы пациента, выявить проблемные зоны (куда нужно уделить большее внимание специалисту), запустить правильные мышцы в момент ходьбы, оценить состояние пациента во время и после реабилитационных процедур. Я отметила, что мы стараемся соединять различные отечественные разработки с целью их максимального использования, так вот в части экзоскелета мы с одной российской компанией объединили наш аппарат с реабилитационной дорожкой, для того чтобы была возможность осуществлять поэтапную эффективную комплексную реабилитацию. Используя наше устройство, пациент сначала встает на безопасную реабилитационную дорожку, разработанную конкретно под экзоскелеты, запускает специальный режим, позволяющий ему адаптироваться к работе аппарата, при этом он полностью застрахован подвесной системой, которая поддерживает его с разных сторон. В реабилитационной дорожке предусмотрены автоматически настраивающиеся поручни для удобного и фиксированного положения рук в специальных перчатках. Эта функция важна для пациентов с травмами шеи или после инсульта. Специальный режим устройства защищает пациента от падения или потери равновесия, так как дорожка полностью синхронизирована с экзоскелетом.

**Тренировки в экзоскелетах — это сложные процедуры. Участие врача, ведущего реабилитацию, необходимо при их проведении хотя бы на первом этапе. Как вы намерены реализовывать такие устройства для домашней реабилитации?**

В компании выработана четкая стратегия по работе с пациентами в части домашней реабилитации. У нас есть комиссия, для работы в которой привлекаем опытных практикующих врачей. Они обязательно осмотрят пациента и, если у него есть противопоказания, дадут рекомендации по их устранению, прежде чем начать тренировки в экзоскелете. Либо, если есть потребность, мы направим пациента в клинику, в которой он сможет посмотреть, походить, адаптироваться к экзоскелету, а врачи определят, в каком сегменте и где ему можно использовать наше оборудование, применение каких методик возможно и так далее, и только потом уже он сможет принять решение о приобретении экзоскелета для домашнего использования.

**Ваше устройство относится к достаточно дорогому сегменту медицинского оборудования, но тем не менее вы рассчитываете, что интерес среди частных клиентов к нему будет расти?**



Мы пытаемся предпринимать различные шаги для привлечения государственных фондов к этой проблеме, чтобы пациенты, реально нуждающиеся в экзоскелете, особенно дети с ДЦП, могли иметь его. У таких детей вообще реабилитационный потенциал высокий, и чем раньше они начнут тренировки в экзоскелете, тем больше у них шансов правильно сформировать походку, нужный паттерн движения, минимизировать проблемы позвоночника и пр. Мы хотим привлечь внимание к этой проблеме как можно большего числа неравнодушных людей и специалистов, для этого принимаем участие в профильных мероприятиях, поднимаем эти вопросы на различных госкомиссиях и форумах, и я надеюсь, что скоро вопрос об обеспечении нуждающихся экзоскелетами на дому войдет в федеральную реабилитационную программу.

В этой деятельности нам активную поддержку оказывает наш стратегический партнер компания Beautec Leader Group в лице ее генерального директора Антона Дмитриева, который постоянно держит нас в курсе запросов на экзоскелет и осуществляет обратную связь с клиентами — совершенно необходимый инструмент в такой работе. Наша совместная задача с партнерами — сделать так, чтобы современные технологии в реабилитации и не только стали максимально доступны для тех, кто в них нуждается. Мы видим сегодня, что запросы на экзоскелеты растут, и в последнее время все больше для домашнего использования. Опираясь на обратную связь, мы намерены в будущем выходить на новые версии экзоскелетов, которые будут лучше адаптированы для домашнего использования. Это наше максимально значимое направление работы в контексте современных технологий.

Пока же на сегодняшний день 95% наших основных клиентов — это государственные и частные лечебные учреждения: профильные региональные и федеральные больницы, центры реабилитации, которым мы помогаем внедрять экзоскелеты и другие инновационные технологии в практику.

**Расскажите о себе и вашей команде.**

Я работаю в сегменте продаж в сфере реабилитации более 12 лет, начинала, когда этот сегмент был у нас в стране еще в зародышевом состоянии, сейчас процесс вышел на более высокий уровень. Я довольна, что несколько технологий в области реабилитации было выведено на рынок именно мной. Так что опыт продвижения в маркетинге, продаже инновационных продуктов мне не нов. Я смогла объединить вокруг себя команду опытных профессионалов из 15 человек (не считая медицинских специалистов), некоторые из них более 19 лет работают в сфере продаж медицинского оборудования для диагностики и реабилитации.

**Вы не боитесь конкуренции?**

Нет, мы уверены в себе, потому что пришли на рынок не со стандартным предложением купи-продай, а с инновацией — и не только в продукте, но и в подходе к его реализации. Мы интеграторы реабилитационных технологий и в этой связи стараемся удовлетворить и запросы пациентов, и помочь врачам в выборе наиболее современных устройств, для этого сотрудничаем со специалистами, производителями, потребителями, совмещая идеи и современные технологии.

**Поделитесь планами на будущее.**

У нас есть собственные разработки в области реабилитации и восстановительной медицины, которые в конце года мы собираемся зарегистрировать как медицинские изделия, а в следующем, надеюсь, выйдем уже на собственное производство.





 **ДЕАЛМЕА**

**ГИПЕРМАРКЕТ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ  
МЕДТЕХНИКИ**



**Комплексное оснащение клиник  
для лицензирования**





**Сервисный центр**



**Доставка по всей России**

 **Москва,  
ул. Профсоюзная 88/20**

 **Санкт Петербург,  
Мучной переулок 3**

 **Воронеж,  
ул. Г. Лизюкова ,74**

 **dealmed.ru**

 **+7 (495) 545-41-40**

 **info@dealmed.ru**

## БИОНАФАРМ

### «БИОНАФАРМ» — КОМПАНИЯ, ВСЕГДА ИСПОЛНЯЮЩАЯ СВОИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА



Компания «БионаФарм» поставляет лекарственные препараты, выпускаемые ведущими производителями России и Белоруссии, а также изготовленные под собственной маркой в рамках контрактного производства. Она входит в первую десятку российских экспортеров фармпродукции. Среди ее клиентов — крупнейшие отечественные и зарубежные дистрибьюторы. Предприятие также оказывает услуги по регистрации и продвижению новых лекарственных средств на фармацевтическом рынке. О специфике деятельности компании в условиях антироссийских санкций рассказывает учредитель и генеральный директор Александр Боев.

#### Как санкции повлияли на деятельность вашей компании?

Компания занимается тремя видами деятельности: дистрибуция лекарственных препаратов, регистрация новых лекарственных средств, контрактное производство. Приоритетное направление — поставки фармпродукции. Именно здесь и произошли самые значимые изменения. Стала иной логистика, что привело к увеличению сроков доставки товаров. Некоторые производители столкнулись с трудностями при получении комплектующих и сырья, и это привело к снижению выпуска конечной продукции. В итоге нередко проблемы производителей становились нашими проблемами. Ситуация очень непростая, однако мы по-прежнему выполняем все взятые обязательства по поставкам.

#### Кто из производителей лекарственных средств входит в пул ваших поставщиков сегодня?

«БионаФарм» — официальный дистрибьютор крупнейшей компании производителей лекарственных препаратов Республики Беларусь и России. У белорусской продукции два преимущества: достойное качество и оптимальная цена.

Мы давно и плодотворно сотрудничаем с лидером фармацевтической отрасли Беларуси — Борисовским заводом медицинских препаратов. Наша компания — первый дистрибьютор этого предприятия по поставляемым объемам продукции в Россию и другие страны.

Работаем с одним из старейших фармацевтических предприятий республики — РУП «Белмедпрепараты». В его каталоге более 350 наименований востребованных препаратов.

Широкий спектр лекарственных средств выпускает ООО «Лекфарм». Наша компания уже второй год является его первым поставщиком. Мы втрое увеличили закупки «Арпеплю», аналога актуального сейчас «Арбидола». Также «Лекфарм» производит фолинат кальция, который в Россию поставляем только мы. В ближайшей перспективе планируем начать поставки еще одного лекарства, которое сейчас проходит регистрацию.

Сотрудничаем с крупнейшим белорусским производителем инфузионных лекарственных средств в Беларуси — ОАО «Несвижский завод медицинских препаратов», поставляем продукцию УП «Минскинтеркапс» и белорусско-немецкого предприятия «АмантисМед», у которого в стадии регистрации несколько новых препаратов.

Начали продавать белорусские биологические добавки производства ОАО «Экзон», расположенного в Брестской области. Заключили эксклюзивный договор

с государственным научным фармацевтическим предприятием «Академфарм» на поставки препарата Д-Форжект, используемого при подготовке пациента к эндоскопическому или рентгенологическому исследованию толстой кишки.

#### С кем из российских производителей работаете?

Российских производителей в списке наших партнеров тоже немало. Сотрудничаем с ЗАО «ЭГИС Фармацевтический завод» — одним из ведущих производителей лекарственных средств в Центральной и Восточной Европе. Поставляем продукцию ООО «Озон» — он один из лидеров среди российских компаний, выпускающих дженерики. Работаем с ООО «НПФ «Материя Медика Холдинг», которое входит в ТОП-5 российских фармацевтических компаний, с АО «Фармстандарт», разрабатывающими и производящими современные препараты.

В нашем каталоге продукция ОАО «Акрхин» — одной из ведущих российских фармацевтических компаний, ФГУП «НПО «Микроген» — производителя иммунологических лекарственных препаратов, ОАО «Синтез» — предприятия, выпускающего фармацевтические субстанции и готовые лекарственные формы.

#### Продукцию региональных фармацевтических предприятий поставляете?

Мы работаем с хабаровским ОАО «Дальхимфарм», казанским «Татхимфармпрепараты», екатеринбургским «Урал-биофарм», АО «Органика» — одним из ведущих предприятий по производству субстанций и готовых лекарственных средств в Сибири и на Дальнем Востоке, АО «Усолье-Сибирский химфармзавод», которое разрабатывает и производит лекарственные препараты в соответствии с требованиями GMP. Мы зарегистрировали и успешно вывели на рынок шесть изделий этого предприятия.





## Продвижение лекарственных средств — одна из услуг, которые оказывает ваша компания?

Да, мы оказываем услуги по регистрации и продвижению медицинских препаратов на российском рынке и в странах, где есть наши представительства. Эта услуга востребована у начинающих производителей, а также в случае вывода на рынок новых изделий. Конкуренция здесь довольно серьезная, и для эффективного продвижения новых разработок нужны соответствующие компетенции, ресурсы и время. У нас они есть.

## Какие компании пользуются вашими услугами как поставщика?

Мы работаем с ведущими дистрибьюторскими компаниями России. Нашим клиентом является ГК «Протек», возглавляющая список компаний фармацевтической отрасли в рейтинге крупнейших предприятий России RAEX-600. Мы поставляем продукцию компании «Магнит Фарма», имеющей 13 региональных представительств. В числе наших партнеров ГК «Гранд Капитал», которая входит в ТОП-5 фармацевтических дистрибьюторов России и несколько лет подряд находится в списке ТОП-50 самых быстрорастущих компаний России. Поставляем продукцию по заказам ООО «Авеста Фармацевтика», входящего в пятерку фармкомпаний Центрального федерального округа, оптовой компании «Агроресурсь», работающей на фармацевтических рынках Сибири, Урала, Дальнего Востока, Приволжья, Северного Кавказа.

## За пределы России продукцию поставляете?

Да, экспортируем продукцию российских и белорусских производителей в Азербайджан, Киргизию, Молдову, Узбекистан, Таджикистан, Монголию.

## У нас дистрибьютор может приобрести продукцию в любое время в любом объеме.

## Чем привлекаете крупных дистрибьюторов?

На первый взгляд, им выгоднее покупать товар напрямую у производителей, так как там он дешевле. Однако, во-первых, разница в цене у них и у нас не превышает 5–7%. Во-вторых, крупные заводы реализуют продукцию большими партиями, что не каждому дистрибьютору выгодно, так как тогда нужно содержать вместительные складские помещения, штат работников на этих складах. Понадобится также соответствующая техника: погрузчики, транспортеры и так далее. То есть придется нести дополнительные расходы.

У нас же дистрибьютор может приобрести продукцию в любое время в любом объеме. Если ему требуется, допустим, 5 тыс. единиц препарата каждую неделю, мы четыре раза в месяц в согласованный день будем поставлять именно такое количество товара. Кроме того, предоставляем отсрочку платежа на 30–60 дней, а у производителя нужно покупать по предоплате.

## Планируете ли расширение партнерских сетей в нынешних условиях?

Мы постоянно работаем над расширением базы поставщиков лекарственных средств и покупателей этой продукции.



Приглашаем к сотрудничеству производителей, торговые компании, дистрибьюторов.

Поставщикам предлагаем долгосрочные стабильные отношения, гарантируем полное соблюдение всех договорных обязательств. Покупателям гарантируем своевременные поставки качественных товаров по доступным ценам.

Стать нашим партнером легко. Нужно позвонить по телефону, указанному на сайте. Представитель компании подробно расскажет об условиях и специфике совместной работы.

## Прямые поставки крупным медицинским центрам и клиникам осуществляете?

В числе наших клиентов крупные клиники, медицинские центры, аптечные сети Москвы, Санкт-Петербурга, других городов России. Успешно работаем с компаниями Северо-Западного федерального округа, делали поставки в Ханты-Мансийск.

Активно участвуем в тендерах, организуемых государственными медицинскими учреждениями для закупок лекарственных препаратов. Нередко случается так, что некоторые из них можно приобрести только у нас — у других поставщиков их нет. В таких ситуациях участники торгов обращаются к нам.

## Недавно ваша компания организовала контрактное производство. Где расположена производственная площадка, какие препараты производите?

Контрактное производство мы организовали в 2022 г. Выпускаем препарат  $D_3$ : в Турции — в таблетках и капсулах, в Словении — в виде аэрозоля. Отмечу, что в России в аэрозольной форме этот витамин не производят. Продукцию поставляем в Монголию и Туркмению, проходим процедуру регистрации аэрозоля для поставок в Россию.

## Почему производственные площадки разместили не в России?

Подготовительную работу начали проводить еще в прошлом году, когда была иная экономическая ситуация. Просчитали разные варианты и выбрали самые выгодные. Тем не менее отказываться от его запуска из-за изменившихся условий мы не стали.

На самом производстве антироссийские санкции никак не отразились. Сложности возникли в логистике: увеличились сроки доставки, появились проблемы с проведением платежей.

Однако сворачивать производство не собираемся. Более того, намерены расширить линейку выпускаемых препаратов.



Многие зарубежные компании ушли с российского рынка, образовались свободные ниши, и мы намерены их занимать.

В рамках контрактного производства также начали выпускать на площадке «Уралбиофарма» дженерики широко применяемых препаратов типа цитрамона.

### Насколько велики объемы контрактного производства?

Общая сумма годовых контрактов с фармпредприятиями Монголии и Туркмении составляет 1,5 млн долл. или около 700 тыс. упаковок. Потребности российского рынка многократно превышают эти объемы. Точные цифры станут известны, когда завершим регистрацию и заключим договоры поставки с российскими дистрибьюторами.

### «БионаФарм» входит в первую десятку фармацевтических компаний России. За счет чего удалось добиться столь значимых успехов?

Мы начинали в 2008 г. как малое предприятие с очень ограниченным бюджетом. Сегодня обороты компании исчисляются десятками миллионов долларов. В ассортименте поставок сотни наименований лекарственных средств как российских, так и зарубежных производителей.

Я являюсь единственным учредителем и владельцем компании. Главный принцип, которому всегда следую в бизнесе, — верность данному слову. Если пообещал, обязательно сделаю. Не исполнишь раз-другой, и твои клиенты уйдут к другому поставщику. Утаить такие промахи не получится. Участники фармацевтического рынка отлично осведомлены о нюансах деятельности друг друга. Информация расходуется очень быстро. Заработать репутацию трудно, потерять легко.

### Сегодня обороты компании исчисляются десятками миллионов долларов. В ассортименте поставок сотни наименований лекарственных средств как российских, так и зарубежных производителей.

Я изначально помнил об этом и с первого дня работы на первое место ставил обязательность исполнения договоров. Именно поэтому компанию «БионаФарм» уже много лет знают как надежного партнера, который никогда не подведет.

Производители уверены в нашей платежеспособности. Мы всегда покупаем по предоплате, не просим отсрочку платежа, поэтому наши заявки исполняются в приоритетном порядке. Цены для нас, как правило, ниже, чем для других покупателей, потому что мы берем продукцию большими объемами. Клиенты, которым поставляем продукцию, знают, что мы найдем практически любой лекарственный препарат в нужных количествах и в кратчайшие сроки.

Мы дорожим доверием партнеров и покупателей и ежедневно подтверждаем его конкретными делами.



### Доверие, видимо, и есть та основа, на которой строите отношения с ними?

Несомненно. Кроме того, максимально учитываем пожелания клиентов, идем им навстречу в сложных ситуациях. Наши специалисты знают нюансы рынка, им известны особенности продукции разных производителей, объемы выпуска, сроки поставки. Они владеют всей информацией, необходимой для исполнения заказов, и всегда готовы оказать всяческую помощь покупателям.

Подбору кадров я уделяю особое внимание. В компании собрана команда профессионалов, которая всегда нацелена на результат и работает как единое целое. Наши специалисты регулярно выполняют мониторинг фармацевтического рынка, формулируют его тенденции и оперативно на них реагируют. В результате мы всегда находимся на шаг впереди наших конкурентов.

### Каковы главные приоритеты вашей деятельности?

Мы ставим во главу угла качество, оперативность и доступные цены. Взвешенная ценовая политика сейчас особенно важна, потому что трудности испытывают все участники рынка. Качество поставляемой продукции важно потому, что оно не только влияет на имидж компании, но и может поставить под угрозу жизнь и здоровье пациентов. Оперативность поставок позволяет нам удерживать занятые позиции на рынке, находить новых клиентов.

### Что в планах по дальнейшему развитию компании?

Экономическая ситуация складывается непростая: закрываются производства, уходят с рынка зарубежные поставщики. Но мы все равно намерены идти вперед. Активно ищем новые рынки сбыта, увеличиваем портфель заказов, расширяем ассортимент. Ставим цель войти в первую пятерку компаний, работающих на фармацевтическом рынке.

Причем мы не просто декларируем свои задачи, а всегда добиваемся их реализации. Анализируем обстановку, просчитываем наши возможности, оцениваем действия конкурентов. И всегда находим самое оптимальное решение. То, что вчера было в планах, сегодня становится реальностью. Даже свои ошибки обращаем себе на пользу. Тщательно разбираем их, ищем причины, по которым они были допущены. Все это делаем для того, чтобы в дальнейшем подобное не происходило.

С уверенностью могу утверждать, что, несмотря на изменившиеся условия, компания «БионаФарм» по-прежнему своевременно исполняет все взятые на себя обязательства.





# НОВИНКИ



## КОРСЕТ

С МОДЕЛИРУЕМЫМИ РЕБРАМИ ЖЕСТКОСТИ



Лечение и профилактику травматологических, ортопедических и ревматологических проблем нельзя представить себе без применения ортезов.



Представить жизнь современного человека без ортеза нельзя, ведь для решения многих проблем ортез оказывается незаменимым помощником.

Врач-ортопед Бодьо Р.В.

## ОРТЕЗ НА КОЛЕНО

С ПОЛИЦЕНТРИЧЕСКИМИ ШАРНИРАМИ



## БАНДАЖ

НА ГОЛЕНОСТОПНЫЙ СУСТАВ



Помимо людей, которым нужна помощь, часто к применению ортезов прибегают спортсмены. С помощью ортезов они защищают себя от травм и улучшают свои спортивные показатели.

# ИНТЕРЛИН

СДЕЛАНО В РОССИИ

Представленные товары являются медицинскими изделиями



8 (495) 150-26-34



ИНТЕРЛИН.РФ



ask@interline-k.ru



## НИКОЛАЙ ШАБОРШИН: «СТАБИЛЬНЫЕ ПОСТАВКИ ОБЕСПЕЧАТ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ КАНАЛЫ»

Сложности со ввозом импортного медицинского оборудования, комплектующих и расходных материалов, возникшие из-за антироссийских санкций, разрешимы путем продуманных логистических решений и в первую очередь благодаря выстраиванию альтернативных каналов поставок. В этом убежден генеральный директор «НТА-Групп» Николай Шаборшин. Как и другие поставщики медицинского оборудования, возглавляемая им компания столкнулась с проблемами, связанными с ввозом и параллельным импортом. Однако ей удалось практически в полном объеме продолжить обеспечивать рынок расходными материалами и значительно нивелировать влияние негативных факторов. Более того, недавно «НТА-Групп» открыла новые направления — начала поставки сложного единичного оборудования для науки, а также запустила собственное производство сорбентов. На очереди — открытие производства аналитических колонок для хроматографии и другого аналитического оборудования.

«Любой кризис — это в первую очередь испытание системы и людей на прочность, но также он несет и новые возможности, которые важно вовремя увидеть», — говорит Николай Шаборшин. Он подробно рассказал о работе «НТА-Групп» и созданных ею эффективных алгоритмах действий в непростой экономической и политической ситуации, а также дал оценку ситуации на рынке.

**В интервью, которое вы давали ранее нашему изданию, вы говорили, что вашим основным направлением являются поставки высококачественного, прежде всего импортного, оборудования. Заставила ли вас текущая ситуация существенно изменить приоритеты в выборе поставщиков?**

Нет, мы по-прежнему работаем в заданных направлениях с теми, чья продукция отвечает высоким стандартам качества. Наша компания существует с 2014 г., и изначально мы ориентированы на поставки на российский рынок только самого лучшего оборудования — будь то зарубежные или российские образцы. Безусловно, мы являемся патриотами и надеемся, что отечественная промышленность будет все более активно развиваться, в том числе в нашей сфере. С некоторыми российскими предприятиями мы уже давно активно работаем. Например, с 2016 г. имеем дилерское соглашение с Медико-инструментальным заводом им. Горького, продукцию которого поставляем не только на наш рынок, но и в страны СНГ. Вместе с ним развиваем направление по созданию отдельной линейки инструментов премиального качества, отвечающего уровню таких поставщиков, как B. Braun, Martin и Miltex. Или, например, недавно мы начали поставлять на российский рынок лабораторные виалы и флаконы, качество которых полностью эквивалентно западным образцам.

Но в целом для глобальной перестройки рынка медицинской техники и расходных материалов в русле импортозамещения нужно время и пока найти достойную замену многим западным образцам не представляется возможным. Конечно, растет доля китайского медицинского оборудования на нашем рынке — например, хорошо себя зарекомендовала техника компании Mindray. Но надо учесть, что возможности китайских производителей ограничены запланированными объемами выпуска и экстренно наращивать их они не стремятся, чтобы избежать ненужных рисков. Поэтому по-прежнему большую долю наших контрактов мы заключаем на поставки продукции европейских производителей. Опыт у нас в сотрудничестве с ними большой. Кстати, к нам часто обращаются за консультациями по подбору оборудования, ведь разброс цен на рынке существенный и без совета специалистов выбрать лучшее соотношение цены и качества бывает сложно. Консультирование является отдельным направлением нашей деятельности.

**До пандемии 2020 г. какие направления вы развивали особенно активно?**

Основным вектором нашей деятельности были поставки наркозно-дыхательного оборудования, аппаратов искусственной вентиляции легких и систем жизнеобеспечения пациентов, а также оборудования для выхаживания недоношенных детей. У нас был опыт реализации крупных проектов по комплексному оснащению отдельных подразделений лечебных учреждений под ключ.

Также совместно с Медико-инструментальным заводом им. Горького мы развивали направление проектирования отдельных инструментов по требованию врачей. В частности, сотрудничали с трансплантологами Санкт-Петербургского НИИ скорой помощи им. И. И. Джанелидзе и по их заказу изготовили конструкцию, внешне напоминающую Omni-Tract. Это система помощи хирургу по разведению краев раны и их удержанию, необходимая для того, чтобы обеспечить возможность проведения операций малым составом.

Кроме того, мы активно занимались и продолжаем заниматься поставками аналитического оборудования систем жидкостной и газовой хроматографий — в основном производства компаний Shimadzu и Agilent. Также еще в 2018 г. приняли решение развивать направление обслуживания медоборудования. С этой целью открыли свой сервисный центр, привлекли к работе профессиональных инженеров. Это очень помогло нам выстоять в период пандемии COVID-19, потому что наши штатные инженеры участвовали в восстановлении парка медоборудования клиентов. По нашей оценке, примерно 60% техники удалось отремонтировать без новых расходных материалов и таким образом экстренно увеличить количество койкомест.

**Какой тактики вы придерживались в пандемию?**

Мы заняли позицию посильной помощи лечебным учреждениям. Тем, кому было нужно, разово поставляли продукцию по себестоимости или вообще на безвозмездной основе. Плюс — поставляли защитные костюмы, лицевые маски различных классов. Тогда мы отслеживали все тенденции и рекомендации ВОЗ и ООН, в том числе по открытию быстровозводимых госпиталей и организации санитарно-защитных мер. Соответственно, рассылали методички клиентам, и эта совмест-



ная работа позволила им применить хорошие решения в плане организации потоков пациентов, проведении скрининговых исследований. Вплоть до того, что в методических рекомендациях прописывали рецептуры обработки кожных поверхностей. Кроме того, у нас был опыт отгрузок распылителей, которые относятся к категории сельхозтехники, но нашли в тот период применение в здравоохранении при обработке санитарного транспорта. Конечно, мы участвовали и в проектах по оснащению госпиталей Санкт-Петербурга и СЗФО аппаратами ИВЛ, спрос на которые был ажиотажным. При этом занимали свою позицию, что ведем ценообразование исключительно по рекомендованному производителем прайс-листам, которые, к чести производителей, практически не менялись в период пандемии. Основные сложности возникали с ожиданием поставок.

#### **В чем сейчас состоит основная сложность?**

Санкционное давление и специальная военная операция — испытания общегосударственной важности. Основная сложность в настоящее время заключается в неопределенности ситуации в связи с сильным влиянием политических факторов.

Медоборудование практически всегда относилось к категории гуманитарных грузов, и санкции практически не касались данного направления. Но на сегодняшний день мы видим косвенные ограничения по поставкам оборудования в адрес российских компаний. Производители ссылаются на комитет BAFA, выполняющий функцию экспортного контроля. Производители выделили подразделения, которые проверяют оборудование на соответствие санкционным листам. Пока происходит эта трудоемкая процедура, вводится новый пакет санкций и оборудование вновь возвращается на этап проверки. Мы сталкиваемся с тем, что некоторые готовые к отправке грузы

переходят по проверке из одного санкционного листа в другой. Хотелось бы сказать спасибо нашим клиентам, которые с пониманием относятся к этому моменту и занимают ту же самую позицию, что и мы.

#### **В чем заключается ваша позиция?**

Мы не паникуем и понимаем, что рано или поздно ситуация начнет выравниваться. Производители говорят, что не хотят уходить с российского рынка и выражают намерение продолжать работать. Поэтому надо проявлять терпение в отношении сроков поставки импортных товаров и активно работать с отечественными производителями оборудования и компонентов с целью внедрения их как в краткосрочной, так и среднесрочной перспективе для обеспечения материальной безопасности медицинской сферы. При этом нельзя не отметить, что есть европейские производители, у которых с 24 февраля 2022 г. не поменялись ни политика, ни цены. Например, компания Fresenius Kabi. Она продолжает поставки и выстроила цепочку таким образом, чтобы оборудование и расходные материалы своевременно поступали на рынок РФ. Мы с этой компанией имеем дилерское соглашение на поставки в СЗФО.

#### **Благодаря чему вам удается продолжать поставки продукции других производителей?**

Нами было принято своевременное решение о формировании альтернативных каналов поставок. Основной акцент сделан на расходные материалы и запасные части для оборудования. Мы понимаем, что эти изделия нужны для того, чтобы обеспечить непрерывность процесса медицинского обслуживания. Сегодня мы получаем от наших зарубежных партнеров расходные материалы даже в более сжатые сроки, чем ранее, и наши клиенты сложностей с ними не испытывают. Подчеркну,



что в настоящее время мы рассматриваем поставки не как способ получения прибыли, а как оперативное решение проблем.

## Как вы оцениваете изменение ситуации за последние полгода?

С февраля по сентябрь 2022 г. отрасль столкнулась с серьезным спадом выручки и снижением доли предложений и заказов по тем или иным видам оборудования. Минпромторг и правительство ввели новые директивы в плане обеспечения приоритета в закупке изделий российского происхождения и согласно перечню радиоэлектронной продукции, произведенной на территории России. Эти действия направлены на стимулирование отечественного бизнеса и своевременны. Однако не всегда российские производители успевают произвести те объемы, которые нужны рынку. Вкупе со снижением выручки мы получили еще и косвенный удар из-за санкций в отношении банков-партнеров, таких как «Сбер» или «Альфа-Банк», с которыми ведем внешнеэкономическую деятельность и которые предоставляли нам кредитные плечи. Все это привело к тому, что в течение полугодия был большой спад. Но теперь и мы, и банки нашли альтернативы и определили пути дальнейшего развития. Например, для того чтобы производить внешнеторговые операции, мы в расчетах переключились на китайские юани. Ситуация начала стабилизироваться. В сентябре состоялся первый за полгода выход с таможенной очистки импортной техники для наших клиентов со всеми необходимыми запчастями.

**Сегодня мы получаем от наших зарубежных партнеров расходные материалы даже в более сжатые сроки, чем ранее, и наши клиенты сложностей с ними не испытывают. Подчеркну, что в настоящее время мы рассматриваем поставки не как способ получения прибыли, а как оперативное решение проблем.**

## Какие советы вы даете клиентам сегодня?

Прежде всего, советуем проявлять выдержку. Также очень важно заниматься среднесрочным и долгосрочным планированием для того, чтобы обеспечить себя запасом техники, комплектующих и расходных материалов.

## Можете рассказать о ваших планах?

После того как ситуация с торговыми путями окончательно прояснится, мы планируем продолжить заниматься активными поставками техники, компонентов и приборов для того, чтобы своевременно обновлять и ремонтировать парк медицинской техники в России. Намерены продолжать поставки и медико-аналитического оборудования. В частности, систем газовой хроматографии и высокоэффективной жидкостной хроматографии, а также хромато-масс-спектрометрии, которые на сегодняшний день являются арбитражным методом при установлении химических свойств веществ. Все это оборудование тоже требует расходных материалов.

Также мы приняли знаковое решение начать поставки научного оборудования и выстраивать маршруты для него. Это единичные приборы, их выпускают один-два производителя в мире, но они крайне необходимы для того, чтобы проводить эксперименты и доказывать гипотезы на практике. Я как директор и бывший врач не вижу будущего для технологий и медицины без науки. Поставки уже начались. Надо иметь в виду,



что научное оборудование достаточно специфично. Нюансы с его использованием возникают всегда. Мы помогаем клиентам решать все вопросы, вплоть до того, что организуем видеоконференции с производителями и через переводчиков выясняем все детали и помогаем нашим специалистам получить ответы на все вопросы.

## Вы намерены реализовать и собственный научный потенциал?

Да, мы уже занялись разработкой и синтезом собственных сорбентов. Это частицы сферической формы диаметром от 1,8 мкм. Мы наладили сотрудничество с производителями, которые охотно взялись решать эту задачу, в том числе готовы обрабатывать с нужной точностью детали по нашим чертежам. Соответственно, у нас появилось направление проектирования. Мы закупили необходимое и, к сожалению, импортное оборудование для того, чтобы обеспечить синтез данных частиц. Реактивы — силикагель и оксиды кремния — используем отечественные. Начинаем мы с контролируемой коагуляции в присутствии АПАВ в коллоидном растворе, а в дальнейшем будем развивать метод с получением сорбентов различной пористости, различных фракций и свойств поверхности для заполнения аналитических колонок высокоэффективной хроматографии. Это тоже наш научный продукт. Планируем запустить собственное производство таких колонок, которые используются в химической промышленности и фармацевтическом производстве, до конца 2022 г.

В целом перспективным направлением нашей деятельности является разработка собственного аналитического оборудования — интеллектуальных систем для работы в аналитической химии и в биомедицине. Анонсировать конкретные разработки пока рано, но, полагаю, то в ближайшее время мы представим работоспособные модели.

Если подвести итог, скажу, что мы активно развиваемся, с оптимизмом смотрим в будущее и принимаем участие в плановой модернизации лечебных учреждений и адаптации рынка к нынешним условиям, и в том числе к санкционному давлению. Также мы стремимся содействовать созданию необходимой для развития отечественного здравоохранения связи научных достижений, технологий и врачебной практики на современном уровне.



# FLEET SERVICE

## ООО «ФЛИТСЕРВИС Ко»

г. Москва, ул. Мневники, 1  
+7(495) 741 08 69  
info@fleetservice.ru  
fleetservice.ru

Работаем в вашем регионе



## Поставщик расходных материалов и услуг для вашего бизнеса

### Наши возможности

- Обеспечение гигиенической безопасности пациентов и персонала.
- Оснащение медицинских кабинетов и палат в рамках бюджета.
- Подбор эффективных решений среди продукции более 30 производителей.
- Бесперебойные поставки, альтернатива уходящим брендам.
- Собственное производство, брендинг текстильных и бумажных материалов.

### Группа компаний



Текстильное производство: халаты, полотенца, одноразовые тапочки, постельное бельё, униформа.



Клининговый оператор, аутстаффинг (предоставление клинингового персонала).



Производство бумажной гигиенической продукции.



Техническое обслуживание и ремонт лифтов и эскалаторов. Диспетчерская связь, аварийная служба, склад запчастей.

### Решения для чистоты и гигиены



Диспенсеры, жидкое мыло, бумажные полотенца, салфетки, медицинские простыни.



Дезинфицирующие средства, одобренные Роспотребнадзором. Средства для стирки. Защита напольных покрытий.



Поломоечные машины, распылители дезинфицирующих средств.



Уборка методом предварительной подготовки мопов. Контейнеры для раздельного сбора мусора.



Средства для уборки, дезинфекции и профессиональной стирки белья.



## ДАРЬЯ ГОЛОСОВА: «ПРИМЕНИМОСТЬ ТЕЛЕМЕДИЦИНСКИХ РЕШЕНИЙ НА РЫНКЕ ЗАВИСИТ ОТ ИХ СООТВЕТСТВИЯ ТРЕБОВАНИЯМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА»

Телемедицинские сервисы начинают пользоваться все большим спросом у пациентов, становясь востребованной и даже обязательной услугой современных медицинских учреждений. Они позволяют существенно сэкономить время и получить медицинскую помощь прямо на дому. Одной из первых компаний, которая начала создавать передовые ИТ-продукты для автоматизации в этой области, стала «Ай-ФОРС» (ГК «ФОРС»). Первый заместитель генерального директора Дарья Голосова рассказала изданию о ряде высокотехнологичных разработок компании, среди которых — сертифицированная платформа дистанционного контроля состояния здоровья REMSMED.

### Дарья, вы давали интервью нашему изданию в январе 2021 г. Какой путь развития прошла компания «Ай-ФОРС» с тех пор?

У нас заложен серьезный фундамент по разным направлениям в области телемедицины, поэтому на протяжении всего этого времени мы занимались в основном развитием уже существующих продуктов.

Все более востребованной становится разработанная в 2019 г. система EMMARENA, предназначенная для решения текущих задач в процессе реабилитации по широкому спектру нозологий. Система автоматизирует процесс проведения реабилитации пациентов. EMMARENA включена в Перечень инновационной, высокотехнологичной продукции и технологий ДПИР г. Москвы и в Реестр российского ПО (рег. № 8767). Мы готовимся запустить ряд проектов в партнерстве с несколькими реабилитационными центрами. В целом телереабилитация кажется нам перспективным направлением на ближайшие годы.

Кроме того, интерес наблюдается и к Медицинской информационной системе (МИС) по методологии Тавровского В.М. Она давно используется и хорошо зарекомендовала себя в нескольких медицинских организациях. Напомню, что МИС имеет более двадцати моду-

лей, что позволяет легко и быстро настроить ее под нужды медучреждения. Она отвечает всем требованиям законодательства в области безопасности и информационного взаимодействия участников ОМС, включена в Реестр российского ПО (рег. № 3792).

Популярностью пользуется и мобильное приложение СYPD, которое помогает в диагностике и контроле дрожательного гиперкинеза (тремора) людям с болезнью Паркинсона. СYPD в наглядном виде представляет влияние лекарственных препаратов на тремор и упрощает сбор и анализ информации врачом. Ключевой составляющей приложения является специализированный алгоритм распознавания тремора.

Также внимание медицинского сообщества привлекает EmmaCheck, сервис для выявления предрасположенности к заболеваниям, определения рисков их развития и смертности от них. Основной методикой являются предиктивные модели анализа здоровья, предназначенные для определения рисков возникновения различных заболеваний на горизонте времени 5–10 лет. В расчетном модуле сервиса реализовано более 150 моделей по различным группам заболеваний.

И, наконец, платформа REMSMED — флагманский продукт «Ай-ФОРС». Основным шагом за эти почти два года является реализация платформы в виде облачного сервиса, полностью соответствующего всем нормативно-правовым аспектам применения телемедицинских систем в медучреждениях.

### Расскажите подробнее о новых возможностях платформы REMSMED.

Платформа REMSMED для дистанционного взаимодействия врачей и пациентов была первым решением в сфере телемедицины, разработанным компанией «Ай-ФОРС». Это полноценная те-



лекарственная платформа, решающая целый комплекс задач по лечению пациентов. Она актуальна для различных специализаций и позволяет составлять персонализированные планы лечения с отслеживанием динамики состояния пациента и оперативно корректировать лечение, проводить видеоконсультации.

На сегодняшний день REMSMED является полностью облачным решением, сертифицированным ФСТЭК (рег. № 4383) и размещенным в защищенном ЦОД, соответствующем требованиям 152 ФЗ. Такой формат продукта больше ориентирован на рынок и позволил платформе стать доступнее для медучреждений, в том числе благодаря применению гибкого ценообразования, сохранив при этом все функциональные возможности.

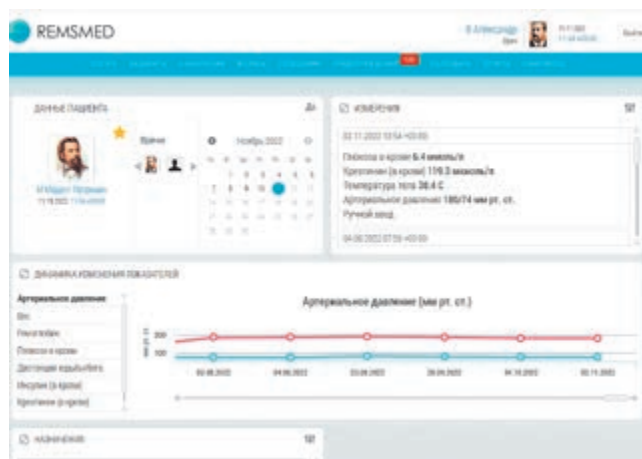
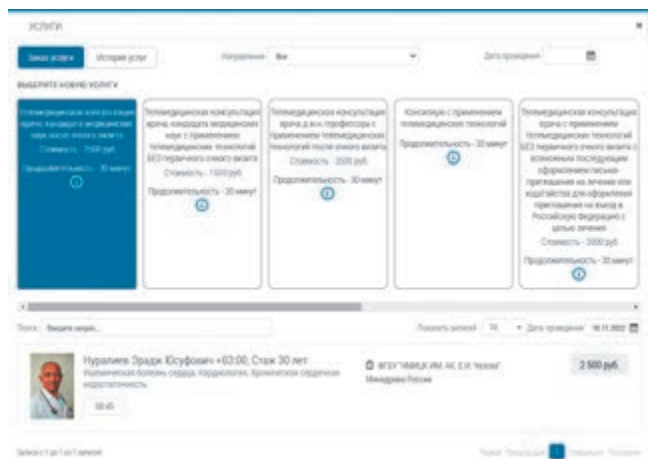
В августе этого года REMSMED получил статус Иной информационной системы в сфере здравоохранения и техническую возможность обмена информацией с ЕГИСЗ, а также был подключен к ЕСИА.

### В чем преимущества платформы для клиник и пациентов?

Во-первых, использование REMSMED позволяет клиникам повысить экономическую эффективность: рост доходов за счет удержания пациентов и расширения перечня услуг, снижение издержек на привлечение новых пациентов, повышение производительности труда







врачей за счет дистанционных приемов, систем алертов о пациентах и напоминаний о событиях.

Во-вторых, внедрение платформы помогает повысить клиническую эффективность. В частности, она предоставляет специалистам возможность контроля за состоянием пациентов, выписанных из клиники, улучшает качество назначений за счет более полной и динамической картины состояния пациентов и планирования оказания медицинской помощи благодаря проведению предварительных консультаций.

Пациенты также имеют целый ряд преимуществ при использовании REMSMED. К ним относятся: доступная квалифицированная медицинская помощь, возможность самостоятельного мониторинга здоровья, получение медицинских консультаций и врачебных рекомендаций в удобное время из любой точки мира, назначение лечения дистанционно, видеоконсультации с врачом и общение через чат, отслеживание изменений показателей здоровья благодаря подключаемому медицинскому приборам, снижение расходов на лечение и диагностику, ведение истории болезни и дневника своего здоровья.

#### Как долго длился процесс подключения REMSMED к Единой системе идентификации и аутентификации (ЕСИА) и получения статуса Иной информационной системы?

В общей сложности процесс занял полтора года. Хочу пояснить, что государство построило единую систему информатизации здравоохранения, сделав ее при этом открытой, чтобы к ЕСИА могли подключаться коммерческие компании.

Однако для успешной интеграции необходимо выполнить целый ряд условий, которые должны обеспечить надежность и безопасность хранения персональных и медицинских данных. Мы

прошли все этапы: получение сертификата на хранение и обработку персональных и медицинских данных, прохождение аттестации системы в защищенном центре медицинской обработки и проверку правительственной комиссии. В результате мы стали частью ЕСИА, что позволяет нашей компании через портал «Госуслуги» аутентифицировать пользователей телемедицинских услуг и таким образом обеспечивать клиникам приток новых пациентов.

#### Мы становимся технологическим партнером и консультантом для наших заказчиков и помогаем медучреждениям начать оказывать услуги, которые будут соответствовать всем нормативным требованиям.

#### Как на вашу компанию повлияли современные реалии, связанные с антироссийскими санкциями?

Мы начали перестраиваться на новые реалии рынка еще с 2014 г., поэтому существенного влияния нынешняя ситуация на нас не оказала. Что касается медицинских систем, то они настроены на соответствие российскому законодательству, а приборы, которые мы используем, имеют российские регистрационные удостоверения. Конечно, круг производителей медицинских приборов меняется, но мы находим им замену.

#### Чем вы отличаетесь от конкурентов?

Преимуществами наших продуктов считаем возможности применения комплексного подхода в лечении, динамического наблюдения, анализа данных, а также возможность интеграции наших систем как с ИТ-средой медучреждений,

так и с широким перечнем медицинских приборов. Мы предлагаем наши решения, оставаясь при этом ИТ-компанией. Мы становимся технологическим партнером и консультантом для наших заказчиков и помогаем медучреждениям начать оказывать услуги, которые будут соответствовать всем нормативным требованиям.

Например, REMSMED мы предлагаем в виде готовой сертифицированной облачной платформы, которую клиники могли бы внедрить без существенных вложений в вычислительную инфраструктуру. Кроме того, «Ай-ФОРС» сотрудничает со многими консультантами и экспертами высокой квалификации и обладает значительным объемом знаний. Мы внимательно прислушиваемся к пожеланиям каждого заказчика, стараемся понять его нужды и адаптировать к ним наши продукты. В первую очередь, мы нацелены на взаимовыгодное и долгосрочное сотрудничество, чтобы наши системы действительно приносили пользу.

#### Что у компании в планах?

Мы продолжим развивать те ИТ-продукты, которые уже успешно функционируют, расширим их возможности. Также мы будем стремиться к нахождению максимального количества медицинских программ, в которых удаленное взаимодействие оказалось бы полезным и важным как для медицинского сообщества, так и для пациентов. В рамках продвижения услуг медицинскими партнерами и наших решений мы планируем запустить специализированный информационный портал. На текущий момент активно взаимодействуем с медицинским сообществом по этому вопросу и открыты к сотрудничеству с медицинскими учреждениями, заинтересованными в новых инструментах и возможностях привлечения пациентов.

## АПОЛИС



## ПРОЕКТИРОВАНИЕ, СТРОИТЕЛЬСТВО И ОСНАЩЕНИЕ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ ЛЮБОГО УРОВНЯ СЛОЖНОСТИ

Когда в Краснодарской краевой клинической больнице № 1 им. профессора С. В. Очаповского встал вопрос строительства лаборатории в рамках реализации правительственного решения о расширении неонатального скрининга, руководство клиники без раздумий обратилось в компанию «Аполис». О деятельности предприятия, которое за шесть лет работы сумело обрести статус ведущего регионального проектировщика инженерных систем для медицинских учреждений, рассказывает генеральный директор Алексей Гулевич.

### Алексей, с чего начиналась деятельность компании?

С тех же направлений, которыми мы занимаемся и сейчас. Компания работает с 2016 г. На протяжении этих лет мы строим, ремонтируем, реконструируем, модернизируем, переоборудуем медицинские учреждения, оснащаем их всеми необходимыми инженерными коммуникациями и системами жизнеобеспечения.

Подобные работы также выполняем в помещениях фитнес-центров, отелей, ресторанов, но медицинские учреждения — наше основное направление.

### Свой первый проект в медицинской сфере помните?

Запомнился один из первых проектов, когда уже в процессе работы пришлось менять принятые решения. Мы готовили помещения для клиники пластической хирургии в здании, где раньше находился банк. Работали, учитывая действовавшие на тот момент законодательные требования. Все шло по плану.

Но когда проектные работы были уже практически завершены, вышел приказ Министерства здравоохранения РФ № 298н «Об утверждении Порядка оказания медицинской помощи по профилю «пластическая хирургия». Он кардинально менял требования к подобным учреждениям. Клиники пластической хирургии обязывались иметь рентген-кабинет, реанимацию, лабораторию, и все эти помещения должны были располагаться в одном здании.



Для соблюдения новых требований были нужны дополнительные площади. Мы провели изыскания и получили заключение о том, что в здании можно сделать цокольный этаж. Выполнили необходимые работы, узаконили цоколь, доработали проектную документацию и оборудовали клинику в точном соответствии с новым приказом.

Также запомнился проект организации научно-исследовательской лаборатории по выращиванию клеток гортани, а далее клеток кожи в Краснодарской краевой клинической больнице № 1 им. С. В. Очаповского, которая после введения лаборатории в эксплуатацию получила статус научно-исследовательского института с бюджетом федерального финансирования.

### Почему вы выбрали медицину?

Нас изначально привлекали сложные объекты. Именно к этой категории относятся медицинские учреждения. Они насыщены технологичным оборудованием, для них требуются инженерные коммуникации, удовлетворяющие самым жестким требованиям.

Специалисты, пришедшие в компанию в момент ее создания, обладали высоким уровнем профессионализма. Им было неинтересно заниматься рутинными проектами, так как они хотели расти дальше. Мы и сейчас выполняем те работы, которые другим не под силу. К нам обращаются в случаях, когда не могут найти исполнителя в привычном кругу строительно-монтажных организаций.

### Какие специфические решения вам приходилось реализовывать?

В медицинской сфере инженерные коммуникации проектируются и монтируются так, чтобы обеспечить полную безопасность пациентов во время операций и других процедур. Нюансы этой области известны далеко не всем специалистам, работающим в сферах монтажа



систем вентиляции, электроснабжения, газоснабжения, отопления.

Например, не все знают, что электроснабжение в хирургическом блоке должно быть организовано так, чтобы исключалась возможность возникновения блуждающих токов и статического электричества в границах операционного стола, потому как эти факторы могут вызвать остановку сердца у пациента. Также требуется реализовать мгновенный автоматический переход с одного источника питания на другой в случае аварийной ситуации, когда, например, на подстанции выйдет из строя трансформатор.

При монтаже вентиляции учитываются требования к температуре, влажности и чистоте воздуха. Когда делаем аудиты инженерных систем медицинских учреждений, часто сталкиваемся с тем, что воздухопроводы операционных блоков были загрязнены еще в ходе монтажа. Это значит, что работы там выполняли случайные люди.

Медицинское газоснабжение — тоже одна из тех сфер, которыми мы часто занимаемся. В больницах используются





кислород, закись азота, инертные газы. В стоматологии востребованы ингаляционные системы седации, погружающие пациента в легкий сон перед проведением болезненных операций. Их мы также проектируем и монтируем. Выполняли работы по строительству и обустройству чистых помещений, рентген-кабинетов, где, как известно, используется оборудование, имеющее источники ионизирующего излучения.

#### Кто ваши клиенты — частные или государственные клиники, большие или маленькие?

Мы работаем на объектах, площадь которых не превышает 3 тыс. м<sup>2</sup>. Среди заказчиков есть как государственные учреждения, так и частные.

В 2018 г. выполняли работы по проектированию и монтажу операционного блока, помещений реанимации и приемного покоя в Краснодарской краевой клинической больнице № 2. В октябре 2022 г. завершили проектирование лаборатории неонатального скрининга в Краснодарской краевой клинической больнице № 1, на данный момент приступаем там к строительным и монтажным работам.

В Кущевской ЦРБ Краснодарского края реализовали реконструкцию реанимационного отделения с оснащением инженерными сетями и оборудованием.

В прошлом году завершили реализацию первого этапа реконструкции ЦРБ в станице Динской Краснодарского края.

Сотрудничаем с сетью стоматологических клиник «Доктор Келлер», которая работает в Краснодаре, Ростове-на-Дону, Сочи. Разработали и реализовали технологические решения для краснодарской сети клиник «Евромед», включая обустройство рентген-кабинетов.

Во время пандемии коронавируса 2020–2021 гг. многие строительные компании испытывали сложности с получением заказов, а мы, наоборот, увеличили объемы работ. Выполнили порядка 15

проектов по оснащению рентген-кабинетов и кабинетов КТ, сдали операционный блок в ростовской клинике «Юнона».

#### Как строится работа с заказчиками?

К нам обращаются, как правило, по рекомендациям коллег. В большинстве случаев заказчики в целом понимают, чего хотят. Другое дело, что не все из них хорошо ориентируются в технологических вопросах. Это нормально: хирург должен уметь работать со скальпелем, и ему необязательно знать, как монтируются системы электроснабжения в операционной.

Проводим переговоры, выясняем аспекты деятельности будущего медицинского учреждения. Затем подбираем помещения, если их у заказчика нет, готовим проектную документацию.

Когда проект согласован, приступаем к монтажу. По времени монтаж занимает примерно столько же времени, что и проектирование. Когда проектированием и монтажом занимается одна и та же компания, сроки реализации проекта сокращаются примерно на треть в сравнении с ситуацией, когда эти работы выполняют разные организации. Связано это с тем, что устраняются многие бюрократические согласования, неизбежные при разделе работ между разными исполнителями.

Для каждого заказчика разрабатываем оптимальные технологические решения, помогаем выбрать оборудование, пользуясь связями с производителями медтехники.

#### Какой вам видится ситуация в сфере развития медицинских услуг в регионе?

Мы ожидали закрытия частных клиник, но этого не произошло. Все введенные учреждения работают и даже развиваются. При этом наблюдается спад в строительстве новых клиник. Большинство крупных заказчиков полагалось на финансирование со стороны зарубеж-

ных источников, но его сейчас нет. Поэтому строятся объекты площадью не более 1 тыс. м<sup>2</sup>, финансируемые отечественными инвесторами. Либо завершаются старые проекты, которые были согласованы до введения масштабных санкций.

Самые востребованные профили — стоматология, флебология, травматология, пластическая хирургия. Здесь, как правило, превагируют частные заказчики. Я полагаю, что этот тренд сохранится как минимум два года.

#### Каковы ваши производственные планы?

Планы состоят в том, чтобы работать со всеми заказчиками, будь то частные инвесторы или государственные структуры. Продолжим также выстраивать отношения с отечественными производителями, которые вышли на рынок взамен ушедших зарубежных компаний.

Например, еще совсем недавно на российском рынке присутствовал небольшой пул зарубежных поставщиков компрессоров и вакуумной техники, применяемой в медицинском газоснабжении. Сейчас они ушли. Их пытаются заместить российские производители. Они работают в Санкт-Петербурге, Челябинске, Подмосковье, Ижевске. Мы ведем с ними переговоры, консультируем по поводу получения регистрационных удостоверений на свою продукцию. Надеемся, что в итоге сотрудничество наладим.

Отмечу также, что наша компания строит и оснащает не только медицинские учреждения, но и объекты другого назначения. В 2021 г. спроектировали и смонтировали вентиляцию и отопление для ЦСО и вертолетной площадки отеля «Мрия» в Крыму, оборудовали молекулярно-селекционную лабораторию кукурузокалибровочного завода «Ладожские семена».

Я полагаю, что сложные технологические решения, на которых мы специализируемся, не станут менее востребованы, поэтому без работы не останемся.

## АСМЕД



## СКООМИ «ТРЕКЕР» — ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА КОНТРОЛЯ ОБОРОТА И ОБРАБОТКИ МЕДИЦИНСКИХ ХИРУРГИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ

В основе работы современной клиники, будь то небольшой стоматологический центр или крупный хирургический стационар, лежит процесс постоянного оборота медицинских инструментов. Ежедневно тысячи разнообразных и сложных современных шователей, дрелей, эндоскопов, держателей отправляют из операционных в центральное стерилизационное отделение (ЦСО), откуда опять возвращают в работу. В этом круговороте нет места ошибке.

Система «Трекер», созданная специалистами компании «АСМед», позволяет организовать безупречную работу ЦСО в клинике любого профиля и масштаба. Она устраняет риски передачи инфекции через инструменты, аккумулирует информацию о составе, состоянии и использовании инструментария, чем повышает эффективность работы учреждения. О возможностях системы подробно рассказал генеральный директор компании-разработчика Владимир Шефов.

### Что повлияло на принятие решения о создании системы «Трекер», способной отслеживать обращение инструмента внутри медицинского учреждения?

В европейских странах подобные системы работают с начала 1990-х гг. С появлением в клиниках современных автоматических машин для мойки и стерилизации инструментов, а потом и ЦСО возникла необходимость контролировать работу таких отделений. Клиники постепенно обзаводились системами отслеживания. Сначала это были записи от руки.

В последнее время серьезное развитие получили эндоскопическая хирургия, эндопротезирование, сосудистая микрохирургия. Эти сферы способствовали созданию новых и сложных по конструкции инструментов. В клиниках появились высокотехнологичные машины для их обработки, и старые автоклавные превратились в современные ЦСО, которым доверяют стерилизацию всех медицинских хирургических инструментов в больнице. В России по мере внедрения новых медицинских технологий и появления современных клиник эта проблема тоже стала актуальной.

В содружестве со специалистами британской компании FingerPrint Medical мы разработали систему «Трекер», максимально адаптировав ее для российско-

**В содружестве со специалистами британской компании FingerPrint Medical мы разработали систему «Трекер», максимально адаптировав ее для российского рынка.**

го рынка. Отмечу, что FingerPrint Medical имеет огромный опыт создания подобных систем. Она — единственная в мире компания, которая является поставщиком масштабного государственного проекта по внедрению систем отслеживания за оборотом медицинского инструмента в больницах Ирландии.

### Что получает клиника в результате внедрения системы «Трекер»?

СКООМИ «Трекер» позволяет отслеживать весь цикл обработки хирургического инструментария в медицинском учреждении любого размера — от многопрофильной больницы или специализированного хирургического центра до поликлиники и стоматологического центра.

На первый взгляд, система «Трекер» интересует лишь специалистов инфекционного контроля, которые отвечают за стерильность инструментов и эпидемиологическую безопасность в клинике. Сотрудникам этой сферы без нее действительно сложно обойтись. Однако благодаря своим широким возможностям система будет полезной и руководителям любого уровня — от главврача клиники до директора страховой компании.

Система позволяет провести полную инвентаризацию инструментов и в дальнейшем экономить финансовые средства при закупках. Она предотвращает непреднамеренную порчу инструментов, которая может произойти в результате использования неправильного типа обработки или халатности в работе сотрудников ЦСО, уменьшает использование дорогостоящей низкотемпературной стерилизации. Система дает руководителю клиники полную информацию о процессах, происходящих в зоне подготовки и стерилизации инструментов, а руково-

дителю операционного отделения поможет составить графики операций, чтобы рационально использовать инструменты, обеспечить их замену или обмен между отделениями или даже клиниками.

**Благодаря своим широким возможностям система будет полезной руководителям любого уровня — от главврача клиники до директора страховой компании.**

Система выдает отчеты, которые содержат информацию о хирургическом инструментарии, задействованном в конкретной операции, обороте наиболее востребованных инструментов за определенный период времени, длительности жизни хирургического инструмента, простоях и сбоях в работе мощных и стерилизационных машин, загруженности операционного блока и многом другом. Иными словами, наша система является эффективным компонентом управления клиникой. Кроме того, она хранит все детали истории каждого инструмента или импланта и информацию о том, на каких пациентах они были использованы.

Все это дает гарантии как пациентам, так и хирургам, что каждый инструмент был проверен и обработан в соответствии с требованиями, а также предоставляет информацию о том, кто из сотрудников выполнял ту или иную работу.

Эти сведения помогут клинике отстаивать свою позицию в суде, если после операции возникнут осложнения, и пациент или страховая компания спустя месяцы или даже годы после выписки подаст иск против медицинского уч-



реждения с обвинениями в том, что ему при лечении занесли инфекцию. Информация, сохраненная системой, позволит проверить, какие циклы обработки инструментов прошли перед операцией, а также посмотреть историю тех инструментов, которые стерилизовали вместе с использованными на данном пациенте. Система также дает возможность провести полное расследование на предмет, были ли еще случаи заражения у пациентов, которые соприкасались с этим инструментом до данной операции. То есть наша система — лучшая защита лечебного учреждения в случае судебных и страховых разбирательств.

Наконец, «Трекер», будучи эффективным инструментом внутреннего и внешнего аудита клиники, является оптимальным вариантом подготовки операционной и ЦСО к аккредитации по любой из известных в России или за рубежом системе.

**«Трекер», будучи эффективным инструментом внутреннего и внешнего аудита клиники, является оптимальным вариантом подготовки операционной и ЦСО к аккредитации по любой из известных в России или за рубежом системе.**

#### На чем основана работа системы?

Чтобы система работала, инструменты и их наборы маркируют идентификационными кодами. Маркировку наборов выполняют с помощью бирок. На инструменты, не входящие в наборы, индивидуальный код наносят лазерным маркировщиком или с помощью специальных стикеров. В ходе обработки инструментов сотрудники ЦСО и оперблоков сканируют штрихкоды на каждом этапе, что обеспечивает регистрацию информации в базе данных и позволяет отслеживать каждую ступень оборота медицинских изделий в ЛПУ.

Совместно с Санкт-Петербургской компанией «Лазерный центр» мы разработали и протестировали безопасный метод лазерной маркировки медицинских изделий, который гарантированно не повреждает инструмент.

#### Каков состав системы?

Мы работаем с медицинскими организациями разного уровня и профиля. Каждой из них можем предложить самый оптимальный вариант системы. Существует несколько версий системы «Трекер», предназначенных как для крупных клиник (или даже сетей клиник), так и для небольших профильных медицинских центров. Наш последний проект направлен на работу с частными стоматологическими клиниками и центрами эстетической хирургии.

#### Каковы характеристики системы для небольших медучреждений?

Для них мы разработали облегченную версию, которую назвали «Трекер Уан». Она создается под нужды конечного потребителя на основании проведенного аудита и имеет только те функции, которые востребованы в конкретном ЛПУ. Данные хранятся в облаке, следовательно, сервер не нужен. Однако предусмотрена возможность и локальной установки. За счет гибкого подхода к построению «Трекер Уан» можно использовать в хирургических и эндоскопических отделениях, стоматологических клиниках, частных медицинских центрах.

**Существует несколько версий системы «Трекер», предназначенных как для крупных клиник (или даже сетей клиник), так и для небольших профильных медицинских центров.**

#### Какие направления деятельности у вас сейчас в приоритете?

Одной из важнейших считаем работу по оснащению нашими системами стоматологических клиник. Там контроль за оборотом инструментов очень актуален в силу специфики деятельности этих учреждений. Недавно мы завершили проект по внедрению системы в частной стоматологической клинике в Санкт-Петербурге. Клиника имеет полноценное ЦСО, в котором обрабатываются все используемые инструменты. Наличие ЦСО — важный нюанс, без которого организовать эффективное отслеживание оборота инструмента невозможно. Мы промаркировали в этой клинике все инструменты, ввели в систему функционал, который был необходим. Например, сделали возможным формирование индивидуальных наборов инструментов.

Инфекционная безопасность при проведении курсов амбулаторного и стационарного лечения — одна из важных фокусных точек здравоохранения многих стран, включая Россию. Между тем в крупных клиниках счет повторно используемым инструментам идет на десятки и сотни тысяч единиц. Единственная возможность быть уверенным в том, что ни один из них не может стать переносчиком инфекции, — это индивидуальный контроль за использованием каждой единицы массива инструментария на протяжении всего срока эксплуатации. Наша система как раз и предоставляет такую возможность.



# БИОВИТАТРОН



## БИОКАМЕРЫ, ПРОДЛЕВАЮЩИЕ АКТИВНУЮ ЗДОРОВУЮ ЖИЗНЬ

Проблему увеличения продолжительности жизни ученые решают разными способами. Доктор биологических наук Евгений Комраков предлагает восстанавливать ухудшающиеся с возрастом функции организма с помощью созданной им биокамеры. О том, как она устроена и работает, изобретатель рассказал нашему изданию.

### Биокамера — это что?

Биокамера — устройство, передающее концентрированную природную энергию молодых растений человеку. В ней нет ни электричества, ни магнитов.

Многие ученые пытались использовать молодые организмы для борьбы со старостью: пересаживали молодые органы, переливали молодую кровь. Результат нулевой! И только гениальный российский ученый китайского происхождения Цзян Каньчжен догадался не пересаживать или переливать что-то, а воздействовать на старый или больной организм концентрированным излучением молодых организмов, например, проростков.

Цзян использовал «Биотрон» в виде медного шара диаметром 3,6 м, в котором биоэнергия проростков концентрировалась на пациенте. Однако устройство в виде шара было малоэффективно. Я предложил намного более эффективные, дешевые и компактные устройства. Они запатентованы в 58 странах, население которых составляет более 5 млрд человек.

### Как устроена биокамера?

Принцип тот же, что и у сферы Цзяна. Только я использую не сферу целиком, а цилиндрические зеркала, установленные напротив друг друга, расположенные вокруг кушетки, на которой лежит пациент.

Между зеркалами и человеком помещаются стеллажи с лотками, в которых



растут побеги овса или других злаковых. Зеркала расположены таким образом, чтобы энергия, излучаемая растениями, отражаясь от них, концентрировалась на человеке. Сверху и снизу биокамера закрывается специальной экранирующей тканью для защиты организма от внешних источников электромагнитного излучения, прежде всего в диапазонах мобильных устройств.

### Какие данные свидетельствуют о том, что биотронные технологии помогают оздоровлять организм человека?

В 2008 г. я посетил Цзяна в Хабаровске. Прошел курс из 21 сеанса по 45 мин. каждый в его «Биотроне». В результате у меня улучшилось зрение, и я отказался от очков. Также стабилизировалось давление, появилась бодрость. Именно тогда я поверил в эту технологию.

Позднее, чтобы подтвердить ее эффективность, организовал более 40 пилотных экспериментов со старыми мышами и старыми нематодами. Во всех экспериментах мы получили положительный результат по продлению активной жизни.

Самый яркий для меня пример положительного воздействия биотронной технологии на организм человека — моя мама. В августе 2021 г. ей исполнилось 90 лет. В возрасте 88 лет она совсем собралась умирать, прощались со мной, выставила дачу на продажу, до магазина идти не могла. Я привез ей свою первую компактную персональную биокамеру. После года ее использования по семь-девять ночей в месяц мама кардинально изменилась как внешне, так и внутренне. Умирать передумала, работает на даче, ведет все домашнее хозяйство и говорит, что будет жить до 100 лет.

За 10 лет через мои биокамеры прошли более 2 тыс. человек. Диагностика до и после процедур практически всегда показывала положительные изменения в организме: уменьшались отеки и боли, улучшалась работа желез внутренней секреции, гипоталамуса, гипофиза, поджелудочной железы, зрение, становились менее выраженными гастриты и язвы желудка. У людей, пере-



несших коронавирус, исчезала одышка, резко уменьшалась агрегация тромбоцитов, восстанавливался сон.

### Вы производите несколько модификаций биокамеры. Расскажите о них.

Мы предлагаем варианты от персональных до профессиональных биокамер. Они отличаются размерами, количеством рефлекторов. Собираются вокруг кушетки или раскладушки, на которой лежит человек. Стоимость устройств от 50 тыс. руб. за персональную и до 240 тыс. за профессиональную биокамеру.

Персональную биокамеру рекомендуется использовать семь-девять ночей в месяц (период роста растений). Уход за растениями от посадки до утилизации занимает всего 40 мин. в месяц, а стоимость расходных материалов 60 руб. в месяц. При этом имеется возможность получить дома концентрированный эффект весеннего леса в любое время года.

Наши изделия уже поставлены в Белоруссию, Германию, Вьетнам, Камбоджу, Казахстан, Китай, Латвию, Ирландию, Израиль, Украину. В России они работают в десятках регионов.

Я уверен, что на сегодня это единственная эффективная комплексная технология продления здоровой активной жизни и молодости. При этом она доступна большинству людей, включая пенсионеров.



# БМТ ЭКСПЕРТ



## ВСЕ ВИДЫ РЕГИСТРАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ

Московская компания «БМТ ЭКСПЕРТ» предоставляет услуги по регистрации медицинских изделий в рамках национальной процедуры и по правилам Евразийского экономического союза. Ее специалисты имеют многолетний успешный опыт работы в данной сфере. Именно при их участии было получено первое регистрационное удостоверение на право обращения зарубежного медицинского изделия на территории стран ЕАЭС. О деятельности компании рассказывает ее генеральный директор Екатерина Шувалова.



### Какие услуги, связанные с регистрацией медицинских изделий, оказывает ваша компания?

Мы оказываем услуги по решению регуляторных вопросов, возникающих в ходе ускоренной процедуры регистрации медицинских изделий, регистрации дефектурных изделий, реализации проектов-первопроходцев по новым правилам ЕАЭС и получению регистрационных удостоверений по национальным правилам.

Работаем с российскими и зарубежными производителями. Помогаем зарегистрировать изделия, в том числе предназначенные для диагностики *in vitro*, на территории РФ и в странах, входящих в ЕАЭС.

Также оказываем услуги по внесению изменений в регистрационные удостоверения, комплекты регистрационного досье, получению дубликатов регистрационных удостоверений, аннулированию регистрационных удостоверений, инспектированию производства в рамках регистрации изделий классов риска 2а (стерильные), 2б и 3.

### Как строится работа с клиентами?

В процессе работы наши специалисты и сотрудники компании-производителя становятся единой командой. Начи-

наем с бесплатной консультации, в ходе которой отвечаем на вопросы клиента, связанные с будущим обращением медицинского изделия. Затем даем рекомендации по присвоению изделию наименования в соответствии с номенклатурной классификацией, помогаем определить, что будет отнесено к составу изделия, что — к принадлежностям.

При необходимости объясним, какой вариант выгоднее: получить одно регистрационное удостоверение или разделить этот процесс на несколько проектов и каждый из них регистрировать отдельно. Комплексно оценим сопутствующие работе риски и дадим обоснованный совет.

После консультации выполняем анализ предоставленной документации. Затем разрабатываем документы, необходимые для регистрации, проводим испытания и исследования и подаем пакет документации в Росздравнадзор на регистрацию изделия.

### Нестандартные ситуации случаются?

Нередко заявителю требуются консультации уже в процессе получения регистрационного удостоверения. Например, по изменению кода вида, а эта процедура не регламентирована. В таких случаях составляем запросы в профильные ведомства, организуем консультации с экспертными организациями и в итоге получаем искомый результат.

К нам также обращаются в ситуациях, когда непонятно, надо ли относить некую продукцию к медицинским изделиям. Спорными товарами могут быть, например, мебель, поставляемая в ЛПУ, тюбики, флаконы и другая упаковка, используемая для фасовки лекарственных препаратов.

Мы помогаем определиться с выбором, опять же учитывая комплекс факторов и обстоятельств, влияющих на продажи предлагаемой продукции. Выясняем, кого видит производитель в качестве своих основных потребителей, собирается ли участвовать в тенде-

рах, важна ли для него величина ставки НДС и так далее.

### Упрощенная регистрация, введенная из-за пандемии коронавируса, востребована?

Да, востребована. Во время пандемии коронавируса были выпущены Постановления Правительства РФ № 299 от 18 марта 2020 г. и № 430 от 3 апреля 2020 г. Мы успешно получали регистрационные удостоверения в рамках этих постановлений.

Весной Правительство РФ Постановлением № 552 от 01.04.2022 г. упростило государственную регистрацию медицинских изделий, в отношении которых может возникнуть или уже возникла дефектура (отсутствие в свободном доступе из-за санкций в отношении России). По нему также работаем.

### Санкции повлияли на деятельность компании?

Увеличилось количество обращений от отечественных производителей. Тут немало новичков. Для них разрабатываем с нуля полные комплекты документации, включая технические условия, для чего нередко выезжаем на производство.

Кроме того, возросла потребность во внесении изменений в регистрационные удостоверения изделий.

### Насколько выгодно производителю отдавать регистрацию своих изделий на аутсорсинг?

Отвечу на примере нашей компании. В ней работают специалисты с большим экспертным опытом. Они знают нюансы и новшества всех этапов регистрации — от разработки досье до проведения испытаний.

Соответственно, выгода заявителя в том, что представленные им изделия будут зарегистрированы в минимально возможные сроки, без ошибок и необоснованных расходов. Мы всегда готовы быть полезными нашим клиентам.



# ГРАНД-КРИО



## УНИКАЛЬНОЕ КРИООБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ОЗДОРОВЛЕНИЯ ОРГАНИЗМА

Основатель компании «ГРАНД-Крио» Владимир Шуппо называет общую криотерапию технологией оздоровления нации. При этом он считает очень важным, в каком именно оборудовании проходит процедура. О криотерапии, конструктивных особенностях оборудования для нее, своих новых разработках Владимир рассказал нашему журналу.



Идея производства криокапсулы ICEQUEEN пришла в 2010 г. с пониманием того, что существующие на рынке модели криокамер технологически малоэффективны и небезопасны, и это существенно тормозит рост популярности действительно уникальной технологии. Создание современного криооборудования, конструктивно обеспечивающего выполнение всех клинических требований, могло бы помочь убедить практически разочаровавшееся медицинское сообщество в реальности чудодейственной работы криотерапии.

### На чем основано и каково оздоравливающее действие холода?

По диапазону и силе лечебных эффектов общая криотерапия превосходит все известные физиопроцедуры, она оперативно оздоравливает организм, продлевает жизнь и делает ее полноценной.

Криотерапия — это физиопроцедура, лечебный эффект от которой базируется на ответе организма человека на динамичное охлаждение поверхно-

сти кожи до 0 °С без деструкции кожи и сбоев в терморегуляции. Процедура стимулирует центральную нервную систему, которая гормональным ответом балансирует все системы организма.

Условие достижения криотерапевтического эффекта — температура воздействия –130°С и ниже. Иначе холод проникает вглубь тела быстрее, чем охлаждается поверхность кожи, холодовые рецепторы кожи генерируют и отправляют в мозг слишком слабые импульсы, плюс имеет место гипотермия, как следствие — озноб и старт воспалительного процесса.

Общая криотерапия вызывает иммуномодулирующий эффект, основанный на перестройке деятельности сердечно-сосудистой, нервной и нейроэндокринной систем. Это эффективная профилактика многих хронических, вирусных и сезонных простудных заболеваний.

Благодаря активной выработке эндорфинов общая криотерапия нормализует психоэмоциональное состояние, снимая депрессию и хронические неврозы, помогает избавиться от бессонницы и синдрома хронической усталости. Она нормализует обмен веществ, поэтому ее используют при лечении метаболического синдрома, ожирения и целлюлита.

Криотерапия оздоравливает и омолаживает кожу, улучшает ее тургор и рельеф, усиливает микроциркуляцию крови и лимфы, обновляет клетки, помогает избавиться от дерматитов, псориаза, угревой болезни, себореи. Это отличная профилактика любых возрастных изменений кожи. Криотерапия также применяется при реабилитации после травм и хирургических вмешательств.

### Какие устройства здесь применяют?

Какой бы замечательной ни была технология, критически важно, с помощью какого оборудования она реализуется. Исторически первыми на рынке появились криосауны и криобочки.

Криосауна внешне похожа на обычную сауну. Она состоит из основной криокамеры и одного или двух предбанников с более высокой температурой,

чем в криокамере, для постепенного охлаждения тела.

Во время сеанса человек дышит экстремально холодным воздухом, подвергая переохлаждению слизистые верхних дыхательных путей. Кроме того, воздух обеднен кислородом за счет его вытеснения парами азота, поэтому пациент рискует пострадать от гипоксии. Также отмечу, что на всех стадиях процедуры он находится в режиме гипотермии.

Криобочка представляет собой открытый цилиндр с дверью. Голова пациента находится выше верхнего среза цилиндра. Температура в области головы всегда равна комнатной, на уровне ног она ниже –130°С, то есть разница составляет не менее 150°С. В таких температурных условиях мозгу непросто однозначно оценить уровень опасности холодового воздействия. В результате тормозится принятие решения о запуске ответа организма, вероятно, иногда оно и вовсе отвергается. Верхняя часть тела располагается в зоне –30...–50°С, поэтому на нее оказывается гипотермическое воздействие, которое субъективно выражается в ознобе. Кроме того, не исключена гипоксия. При таком неравномерном воздействии сеанс вынужденно должен быть более продолжительным. Он длится не менее трех минут, то есть в полтора раза длиннее, чем в криокапсуле.

### Тем не менее криобочки довольно распространены. В чем, по вашему мнению, причина их востребованности?

Причина в нежелании покупателя разобраться в том, как работает криотерапия и что является критически важным в конструкции оборудования. Холод присутствует и в криосауне, и в криобочке, и в криокапсуле, однако между ними есть принципиальные отличия.

В итоге медики приобретают оборудование и только в ходе эксплуатации убеждаются, что его эффективность гораздо ниже рекламируемой. Но поскольку средства затрачены, они вынуждены это скрывать, чтобы не получить нагоняй от руководства (инвестора) и не отпугнуть клиентов.



### Чем криокапсулы отличаются от криосаун и криобочек?

В конструкцию ICEQUEEN изначально заложены принципы полной безопасности и максимальной эффективности процедуры.

Криокапсула ICEQUEEN — закрытая теплоизолированная камера со специальным отверстием для лица (для обеспечения безопасного дыхания). Она позволяет быстро задействовать абсолютное большинство холодовых рецепторов на поверхности кожи, что определяет мощность воздействия на мозг и в конечном итоге силу гормонального ответа организма.

Именно изолированный объем камеры позволяет быстро (20–25 сек.) достичь необходимой криотемпературы, что исключает гипотермию и озноб в ходе процедуры.

Закрытость камеры определяет и эксплуатационную экономичность конструкции, ведь только на этот ограниченный объем расходуется жидкий азот. Во время процедуры в камере создается слегка повышенное давление, в результате по всему ее объему образуется плотная воздушно-азотная среда с разницей температуры по высоте тела не более 10–15°C.

Погружение всего тела с ног до головы в среду с единой оптимальной температурой –130...–140°C позволило снизить продолжительность сеанса до двух минут, что весьма немаловажно для пациента.

В ходе процедуры лицо остается снаружи, оно не имеет контакта с воздушно-азотной смесью, что исключает риски гипоксии и переохлаждения верхних ды-



хательных путей, так как пациент дышит обычным атмосферным воздухом.

### Вы также производите криофены. Как они работают?

Криофен «Крио-Локал» предназначен для проведения процедур локальной криотерапии. Он пришел на смену ватной палочке, смоченной жидким азотом. Криофен генерирует струю азотного пара температурой до –140°C, которая повышает тонус кожи, улучшает ее кровоснабжение, способность к увлажнению, уменьшает воспаление, устраняет сосудистую сетку.

Локальный холод дает местный анальгетический эффект и сужает сосуды, что полезно при инъекциях, уколах в суставы. Криофен отлично подходит для криопилинга, трихологи применяют его для воздействия на волосистую часть головы, косметологи — для уменьшения проявлений целлюлита.

### Чем ваши гидромассажные ванны отличаются от аналогов?

В наших ваннах переход с подводного душ-массажа на вакуумный производится мгновенно сменой шланга, вакуумная насадка нами запатентована. Результатом такого сочетания технологий является мощный детокс и мощный лимфодренаж, очищение организма от токсинов и шлаков на клеточном уровне.

Кроме того, модель «Аква-Трио» обеспечивает проведение процедур в «живой» воде, которую мы получаем в результате электролиза прямо в процессе заливки ванны. При наливе ванны контроллер без участия оператора обеспечивает температуру и уровень во-

ды в ванне. После процедуры все трубки ванны очищаются «мертвой» водой, что исключает риск контакта, например, с возможным грибком предыдущего пациента.

Трансдермальное воздействие «водородной» воды останавливает формирование мутантных клеток, и спираль ДНК реплицируется в здоровом, первозданном виде.

### Гидромассаж можно сочетать с криотерапией?

Да, причем такое сочетание в едином протоколе дает существенную синергию, усиливая эффект обеих процедур, это весьма приятное и результативное лечение метаболического синдрома.

Практика свидетельствует, что курс криотерапии избавляет от 3–4 кг жира, а добавление к нему гидромассажа результат удваивает. Способность криотерапии модифицировать белый жир в бурый позволяет в сочетании с физическими нагрузками легко и неинвазивно избавиться от лишних жировых отложений.

### Какие новинки вы еще планируете предложить рынку?

Готовим к выпуску и началу официальных исследований аппарат интервальной гипокситерапии. Процедура позволяет адаптировать организм к полноценному функционированию в условиях дефицита кислорода, активирует митохондриогенез, избавляет от слабых и патологических митохондрий.

В отличие от представленных на рынке аппаратов, мы усиливаем тренирующий эффект использованием инертных газов.



# ГАММА-ДЕТЕКТОР



## ПРИБОР ДЛЯ ИНТРАОПЕРАЦИОННОЙ ОНКОДИАГНОСТИКИ, ПОЗВОЛЯЮЩИЙ СОХРАНИТЬ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ ПАЦИЕНТОВ, НЕ СНИЖАЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛЕЧЕНИЯ

«Гамма-детектор» — разработчик уникального устройства для мгновенной интраоперационной радионуклидной диагностики раковых заболеваний. Пройдя экспертизу в ведущих онкоцентрах РФ, он быстро завоевал доверие медицинского сообщества и стал востребованным на рынке. О свойствах изделия и планах по развитию компании рассказал директор «Гамма-детектор» Никита Полупанов.

### Как давно компания представлена на рынке?

В 2014 г. мы с моей командой, имея компетенции в программировании и электронике, обратили внимание на медицинскую отрасль. Узнали о существовании специализированного класса приборов, которые применяют в диагностике при онкологии, и решили взяться за подобный проект. Затем получили несколько грантов по программам «Умник» и «Старт», сумев подтвердить актуальность и эффективность разработки. В тесном взаимодействии с врачами-онкологами тестировали свойства прототипов, постепенно улучшая их эргономику и работая над герметичностью. И уже тогда по отзывам специалистов поняли, что прибор будет пользоваться большим спросом. К тому же его дорогостоящий немецкий аналог в условиях санкций стал недоступен. Компания была основана в 2018 г., мы наладили собственное производство и сейчас можем изготавливать не менее 40–50 изделий в год.

### Расскажите о «Гамма-детекторе» и технологии его работы.

При онкологии метастазы неизбежно проникают в лимфатическую систему. Вместе с опухолью удаляют и ее часть, чтобы не допустить распространения болезни. Диссекция узлов часто влечет за собой серьезное снижение качества жизни пациентов, вплоть до инвалидности. Но существуют методики, позволяющие снижать объем лимфатической диссекции путем интраоперационной диагностики лимфатических узлов.

Перед операцией человеку делают инъекции радиофармпрепаратов (излучающие вещества), которые затем быстро выводятся из организма, не нанося ему вреда. У них есть особенность по-разному накапливаться в разных типах тканей. Узлы с раковыми клетками отличаются по плотности и проницаемости. Измеряя уровень излучения с помощью нашего

прибора, что говорит о разной концентрации радиофармпрепаратов, врач может сделать вывод о наличии или отсутствии в лимфатических узлах метастаз. Таким образом, методика, не снижая выживаемость пациента, позволяет сохранить качество его жизни. Каждому лечебному учреждению необходимо как минимум два устройства, чтобы обеспечить бесперебойное проведение операций.

### В чем его ключевые преимущества?

Мы создали компактный прибор, который удобно держать в руке и использовать во время операции. Один из главных плюсов в том, что его можно заряжать. Немецкий аналог работает на батарейках. После того, как они садятся, его нужно отправлять на техобслуживание в Германию. На это уходили недели, а многие пациенты в силу особенностей заболевания не могут ждать так долго. На сегодняшний день из-за санкций данное обслуживание вовсе невозможно проводить. У нашего изделия есть аккумулятор, который способен работать не менее 8 ч подряд. Этого вполне достаточно, чтобы провести операцию. Он оснащен беспроводной зарядкой, что придает герметичность устройству и позволяет заряжать его в процессе. Прибор оснащен встроенным дисплеем, отображающим текущую интенсивность излучения.

Также предусмотрели звуковое оповещение, которое усиливается в зависимости от силы излучения. Это удобно, когда прибор расположен под большим углом и сложно посмотреть показания на дисплее.

Для удобства клиентов выпускаем изделия с длиной носика до 50 см. Она может варьироваться с учетом специфики конкретного типа операций.

### Какой у него диапазон клинического применения в онкологии?

Его используют при лечении рака молочной железы, меланоме, саркоме,



раке кожи, головы и шеи, пищевода, желудка, кишечника и 12-перстной кишки, а также в онкогинекологии и онкоурологии.

### Кто ваши основные клиенты?

В силу особенностей российского законодательства это крупные онкоцентры, специализирующиеся на лечении таких заболеваний и имеющие лицензию на использование радиофармпрепаратов.

### Какими условиями работы привлекаете клиентов?

На время гарантийного ремонта даем дополнительный прибор на замену, также есть возможность предоставить его на апробацию. Подстраиваемся под индивидуальные требования заказчика в рамках текущих технических характеристик прибора.

### Расскажите о планах по развитию компании.

Стремимся в первую очередь насытить российский рынок. Затем планируем начать реализацию «Гамма-детектора» в странах ближнего зарубежья, таких как Белоруссия, где процедура сертификации во многом схожа с российской. Также нам интересны азиатское и восточное направления, в частности, Китай, Индия и Турция.

Работаем над модификацией, которую можно будет использовать при проведении лапароскопических операций. Готовимся выпустить новую, улучшенную версию устройства.



# E-MED.MARKET

## E-MED.MARKET: ПРЕДЛАГАЕМ МЕДИЦИНСКИЕ ТОВАРЫ, КОТОРЫЕ ВСЕГДА В НАЛИЧИИ



Во Всемирной сети заработал новый маркетплейс, предоставляющий юридическим лицам возможность продавать медицинские изделия и другие товары для лечебно-профилактических учреждений. Об особенностях и преимуществах торговой площадки нашему изданию рассказала директор по развитию проекта Кристина Воскресенская.

### Кристина, как родилась идея проекта?

Я не раз сталкивалась с ситуацией, когда в компаниях, торгующих медицинскими изделиями, скапливаются остатки товаров. Сначала они занимают место на складе, а потом приносят убытки, так как у них истекает срок годности и их списывают. Суммарная стоимость может составлять миллионы рублей.

В то же время где-то обязательно существует хотя бы одна компания, которая давно ищет именно тот товар, который сейчас в другом месте сдают в утиль. Если бы эти компании нашли друг друга раньше, то обе с выгодой решили бы свои проблемы. Так и возникла идея свести обладателей товаров и нуждающихся в них на единой онлайн-площадке. Разработка идеи длилась около восьми месяцев. Технический релиз проекта был выпущен в октябре 2022 г.

В настоящее время на платформе активно регистрируются продавцы, получающие соответствующие предложения от нас. Это компании, которые мы хорошо знаем и абсолютно уверены в их честности и порядочности.

В ближайшее время запускаем мощную рекламную кампанию, которая должна привлечь внимание большого количества продавцов, нуждающихся в сбыте неликвида.

### Какие товары могут присутствовать на маркетплейсе?

На торговой площадке можно выставлять медицинские изделия, в том числе оборудование, медицинскую мебель, расходные материалы, инструменты. Для таких товаров обязателен пакет соответствующих документов: регистрационное удостоверение, сертификаты, декларации.

Здесь также можно предложить сопутствующие изделия надлежащего качества, например, мебель для кабинетов, аккумуляторные батареи, блоки питания и прочие товары, не требующие регистрации в Росздравнадзоре.

Фармацевтические препараты представлены не будут, по крайней мере на этапе стартапа.

### Какие требования предъявляете к продавцам?

Каждого продавца мы проверяем по системе Know Your Business/Know Your Client (KYB/KYC). Мы выступаем гарантом между продавцом и покупателем, поэтому нам важно оценить юридическую чистоту продавца, финансовые риски сотрудничества. Основные критерии: отсутствие задолженности, заморозки счетов, судебных тяжб.

**Где-то обязательно существует хотя бы одна компания, которая давно ищет именно тот товар, который сейчас в другом месте сдают в утиль. Если бы эти компании нашли друг друга раньше, то обе с выгодой решили бы свои проблемы.**

### Что необходимо компании-продавцу, чтобы зарегистрироваться и начать торговлю?

Продавцу надо на сайт e-med.market выбрать нужный тип регистрации, заполнить данные о компании — их проверит наш менеджер.

Затем продавец готовит список товаров, которые хочет разместить на платформе, оцифровывая их по параметрам, указанным в шаблоне. Этому пункту нужно уделить особое внимание, так как клиент принимает решение о покупке, не имея возможности увидеть товар вживую.

Подготовленный список товаров загружается на сайт. При возникновении сложностей наши менеджеры окажут всю необходимую помощь.

### Чем выгоден медицинский маркетплейс продавцу?

Размещение на платформе бесплатное. Продавец не несет расходов на рекламу — ее организацию маркетплейс

берет на себя. Комиссию продавец оплачивает только по факту продажи.

### Какие плюсы получает покупатель?

Ключевое отличие нашей платформы в том, что продавец может предложить только товары, находящиеся у него в наличии. Другими преимуществами станут большой ассортимент, безопасность сделки, лучшие цены, бесплатная доставка до пункта выдачи.

Приобрести товар можно, находясь в любой точке России у любого российского продавца. Сделки с зарубежными продавцами и покупателями пока невозможны, так как здесь часто возникают сложности с документацией: незарегистрированные на территории данного государства медицинские изделия не имеют права обращения на его внутреннем рынке.

### Покупателями могут быть только юридические лица?

Да, пока мы регистрируем только частные клиники и другие юридические лица, испытывающие потребность в товарах, представленных на платформе. Однако в планах расширение числа пользователей платформы за счет внедрения формата B2C, в котором покупателями являются физические лица.

### Что еще в планах по развитию данной торговой платформы?

В планах редизайн маркетплейса, расширение функционала личного кабинета покупателя и продавца с целью повышения удобства пользования платформой, интеграция с ERP-системами типа 1С, «Мой склад». Уверена, у нас все получится!



РЕГИСТРАЦИЯ НА МАРКЕТПЛЕЙСЕ

# ЕДС ГРУПП



## ЕВГЕНИЙ ЦОЙ: «МЫ ДЕЛАЕМ ПОЛЕЗНОЕ ДЕЛО»

ООО «ЕДС Групп» — один из крупнейших в России поставщиков сервиса медицинской техники. В компании не ограничиваются партнерской принадлежностью конкретным производителям и выполняют полный комплекс обслуживания: монтаж — контроль — ремонт — утилизация. «ЕДС Групп» поддерживает отношения с мировыми поставщиками запасных частей и имеет специалистов по всем видам медицинской техники (лучевая диагностика, лаборатория, эндоскопия и пр.). О том, что необходимо для долгой работы оборудования и с чем сталкиваются сервисные компании сегодня, рассказывает директор Евгений Цой.

### Евгений, от чего, по-вашему, зависит исправное состояние медицинского оборудования в лечебном учреждении?

От того, насколько компетентная организация осуществляет сервис медтехники. Каждое лечебное учреждение должно иметь контракт на обслуживание, но с кем он заключается и исполняется ли в реальности, во многом зависит от бюджета медицинской организации. Если сервис проводится по техническим регламентам и в регулярном режиме, то ремонтов происходит меньше, неисправности исключаются на этапе контроля. В бюджетном аспекте все взаимосвязано: больше тратится на обслуживание — меньше на ремонт, и наоборот. При грамотном сервисе техника может работать безотказно в течение всего срока полезного использования, как правило, пять-семь лет. После наступает физическое и моральное устаревание, тогда речь идет о замене, хотя бывают случаи капитального ремонта и продления срока эксплуатации в зависимости от реального износа и условий использования.



### Перечень медицинского оборудования очень широкий, как вам удается обслуживать и ремонтировать все?

В действительности мы делим оборудование по функционалу — разные виды имеют различные физические принципы работы. В структуре компании создано несколько сервисных подразделений, каждое из которых занимается определенным видом медтехники: лучевая диагностика, реанимация, эндоскопия, лаборатория и т.д. Также любое оборудование имеет свои параметры и измерительные функции, существует закрепленная законодательно необходимость их контроля — для таких целей у нас имеются контрольные службы: испытательный центр контролирует, например, радиационную безопасность техники, персонала, помещений, метрологическая служба осуществляет проверку параметров измерений, к примеру, монитор пациента должен показывать соответствующие действительности значения. Специалисты этих служб отдельно от персонала сервисных направлений занимаются выявлением отклонений от установленных норм, подтверждая документально исправность либо несоответствие аппарата. Такие процедуры могут проводиться как по запросу заказчика, так и вследствие ремонта, чтобы подтвердить соответствующее состояние аппарата.

### От чего зависят сложность и сроки ремонта?

Если мы говорим о технической сложности, то зависит от вида изделия и его распространенности. Частые случаи: ремонт рентгенаппарата — выход из строя вакуумной трубки; ремонт аппарата УЗИ — повреждение линзы ультразвукового датчика; ремонт аппарата ИВЛ — отказ работы датчика концентрации кислорода или неисправность клапанов. Сроки ремонта разнятся, так как часто зависят от поставки запчастей. Как правило, высокотехнологичное оборудование — импортное, детали к нему



заказываются за рубежом, поставки могут растягиваться до шести месяцев.

Принцип работы «ЕДС Групп» — компонентный ремонт вместо замены цельного блока аппарата, то есть инженерное решение. Часто мы предлагаем ремонт самого элемента, вышедшего из строя, например, клапана для ИВЛ или платы блока бесперебойного питания. Работа сокращается до нескольких дней без заказа дорогостоящих комплектующих, срок поставки не влияет на результат. Если не брать в расчет запчасти, от часа до трех дней уходит на диагностику.

### Какие вы предоставляете гарантии? Бывают ли случаи отказа с вашей стороны в связи с тем, что оборудование ремонту не подлежит?

Практически все оборудование подлежит ремонту, если производитель выпускает к нему запчасти, модули и пр. При необходимости недостающий элемент можно найти на вторичном рынке. Службы контроля «ЕДС Групп» определяют показатели до и после ремонта, чтобы подтвердить, что первоначальные характеристики не пострадали. В некоторых случаях мы сообщаем заказчику, что восстановление экономически



нецелесообразно, когда цена ремонта превышает стоимость покупки нового оборудования или оно морально устарело. Гарантийный срок на сервисную работу составляет шесть месяцев, в отдельных случаях — год.

### Бывают ли для вашей команды неразрешимые задачи?

В работе мы опираемся не на инструкции производителя по замене неисправного блока, а на принципы функционирования техники, основанные на фундаментальных законах естественных наук — физики и химии. Работа каждого технического изделия построена на электросхемах, микроэлектронике, программном обеспечении. Путем разделения устройства аппарата на блоки выявляются простые связи, сведения о которых лежат в научных дисциплинах, известных со школьной скамьи, не говоря уже о высшем образовании. О каких неразрешимых задачах может идти речь, если решение перед глазами? Для того чтобы профессионально разобраться, как функционирует самый сложный медицинский прибор, нужно иметь инженерное образование и желание — все просто.

Около 95% ремонтных работ проводится на выезде. Группа опытных специалистов привлекается в особых случаях, практическая база знаний компании постоянно пополняется, центр удаленной поддержки позволяет объединить в режиме on-line инженеров, где бы они ни были, и создать решение — быстро и эффективно.

### За последнее время штат вашей компании вырос. К вам на работу приходят уже состоявшиеся инженеры?

По-разному. Трудно найти безработного состоявшегося инженера по обслуживанию медтехники. Сегодня мы делаем упор на студентов Тюменского индустриального университета, получающих специальность «биотехнические системы и технологии»: сначала они проходят экзаменацию в компании, которая выявляет профессиональные

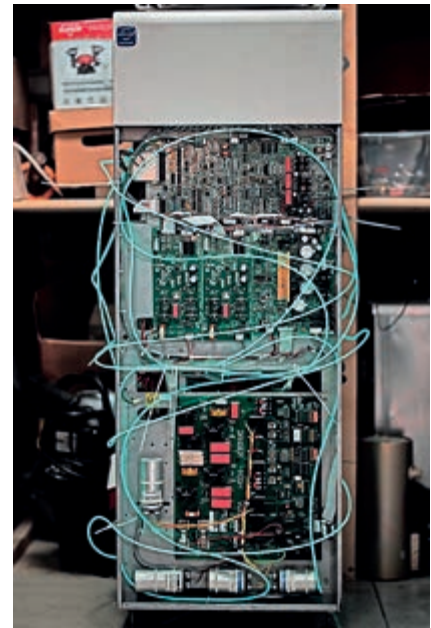
навыки, далее специальные обучающие программы, общие и по направлениям, позволяют закрыть пробелы в знаниях. На начальном этапе стажеры не имеют большого количества командировок и выездов — значительную часть времени они проводят совместно с опытными инженерами в технических лабораториях с макетами и учебными стендами. Мы стараемся воспитывать универсалов: инженеры занимаются саморазвитием, становятся разносторонними специалистами — в этом отличие от официальных представителей, обучающих диагностике по инструкции для конкретной модели аппарата.

### Как сказались на вашей работе уход официальных представителей иностранных компаний?

Выросло количество обращений со стороны заказчиков. В некоторых случаях возникают трудности, связанные с изменившейся геополитической ситуацией: увеличение сроков поставки запчастей; полный отказ от обслуживания организаций, имеющих отношение к силовым структурам РФ; непродуманный механизм разрешенного параллельного импорта. Тем не менее мы успешно работаем над логистическими цепочками и находим альтернативу для быстрой доставки.

### Вы используете неоригинальные запчасти?

Только с согласия заказчика. Клиентов настораживают аналоги, но существуют способы купить детали, которые заказывает «официал» для реализации под своим лейблом у настоящего OEM-производителя — трудно сказать, что такие запчасти неоригинальные. Бывают случаи, когда мы проводим спектральный и химический анализ материалов, чтобы доказать — аналоговая запчасть не хуже оригинальной. Также иногда, чтобы восстановить работоспособность аппарата в кратчайший срок, например, заменить педаль ЭХВЧ-аппарата, в качестве временного решения мы используем комплектующие вторично-



го рынка или созданные на собственном производстве (3D-принтер).

### Вы работаете по долгосрочным договорам?

Около 10 медицинских организаций в РФ являются нашими многолетними клиентами. Иногда годовой контракт, за который текущее положение всей медтехники заказчика выходит к результату «следующий год без ремонтов», инициирует долгосрочные отношения. Иногда наоборот, долгосрочный контракт показывает, что качественное профилактическое ТО предупреждает и сокращает внеплановые затраты на будущие ремонты. Контракты на три-пять лет с организацией, которая может закрыть все внутренние вопросы по оборудованию (например, проверка, которую в основном заказывают отдельно), уменьшают нагрузку на персонал, исключают дополнительные закупочные процедуры.

### Как планируете развиваться в будущем?

Сейчас в разработке несколько производственных проектов в области запчастей и расходных материалов. Есть планы, выходящие за рамки медицины, связанные с развитием образовательной деятельности. Что касается расширения географии работ, мы планируем окончательно укрепиться не только в домашнем регионе — Тюменской области, но и во всем Уральском федеральном округе, а также продолжить освоение новых территорий: Красноярского края, Новосибирской области, Санкт-Петербурга и других. Наши мощности к этому готовы.



## МИС ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ. ПРОДАВАЙТЕ МЕДИЦИНСКИЕ УСЛУГИ ПО-НОВОМУ

Для успеха клинике необходимо четко отладить, автоматизировать и контролировать внутренние рабочие процессы. В решении этих задач ей обязательно понадобится медицинская информационная система (МИС). На рынке представлено большое количество программных продуктов, поэтому важно не ошибиться с выбором. О тенденциях в сфере создания МИС, о новых и проверенных временем технологиях нам рассказал Игорь Борисенко — генеральный директор компании «Ингрус», создатель МИС «ПикоМед», история которой берет начало в 90-х гг.

### 30 лет опыта. Одна из старейших МИС России. А что дальше? Что сейчас нужно клиникам, по вашему мнению?

На заре информатизации программное обеспечение для клиник решало, по сути, только задачу подсчета денег. Достаточно было сформировать документ об оплате услуг или выставить счет страховой компании. Постепенно возможности программ расширились — разработчики добавляли в свои МИС все новые и новые функции, стремясь автоматизировать различные процессы клиник. Сейчас инструменты записи на прием, ведения электронных медкарт, складского учета можно назвать необходимым минимумом для любой МИС.

Тренд последних лет — превращение МИС в средство продвижения услуг и привлечения клиентов. Сегодня во многих программных продуктах властвуют функции планирования и проведения маркетинговых кампаний, анали-

за рекламных каналов и конверсии, что, скорее, превращает МИС в инструмент маркетолога, а не врача.

### Вы считаете, что клиника не должна использовать маркетинговые инструменты?

Без маркетинга и продвижения услуг клиника не может развиваться, но это инструменты, которые работают на привлечение нового клиента. Маркетинговые задачи быстро меняются и постоянно требуют новых рекламных инструментов. Это не совсем задача МИС. Работа с медицинской информацией требует постоянства, конфиденциальности и защиты данных.

МИС не привлекает клиентов, она начинает работать, когда пациент уже в клинике.

Представьте, что маркетинговая стратегия сработала и человек пришел на первый прием. С точки зрения маркетолога — успех очевиден: затраченные средства на рекламу «привели» покупателя услуги. Но если пациент увидит огромную очередь в регистратуру, он больше в клинику не вернется. Разовые продажи никогда не окупят привлечение пациента — если пациент не возвращается, то рекламные вложения не принесут желаемого результата. И так обычно происходит, когда МИС «заточена» под продажи.

Удачных решений, объединяющих эти задачи в одной программе, на рынке пока нет. Универсализм тут приводит к тому, что обе части «объединенного» программного продукта — маркетинговая и медицинская — работают неэффективно.

Конечно, необходимо использовать маркетинговые инструменты, но они должны находиться в отдельной системе, а не быть частью МИС. Специализированные CRM-системы или программы аналитики продаж справятся с маркетинговыми задачами лучше. Такие системы можно быстро менять, не вмешиваясь в привычную работу клиники. А МИС должна по-

мочь удержать пациента и увеличить чек за счет сервиса внутри клиники.

### Какая же МИС нужна «клинике будущего»?

Человек идет в клинику, когда ему плохо, и не желает тратить свое время на стояние в очереди. Пациенту не нужны «услуги по преysкуранту» — он хочет оперативно получить консультацию и лечение.

### МИС не привлекает клиентов, она начинает работать, когда пациент уже в клинике.

Думайте как пациент: как ему будет удобно, комфортно и понятно. Работайте с информацией как с сервисом, ведь оперативное информирование сотрудников — это скрытые резервы продаж в клинике. Администратор и врач не должны все помнить — за это должна отвечать МИС.

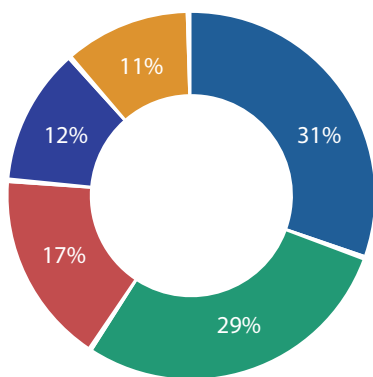
Высокий уровень сервиса, слаженная, точная и быстрая работа персонала обеспечат отдачу в виде лояльных пациентов, которые будут постоянно обращаться в эту клинику.

Фактически «МИС будущего» — это информационный портал клиники, который связывает между собой всю информацию об услугах, врачах, времени работы.

И это новый уникальный подход в развитии медицинских систем, который мы реализуем в нашей программе. МИС «ПикоМед» — оперативность и удобство оформления документов, подробное информирование и своевременные напоминания. Таким образом, наш продукт позволяет клинике развиваться, увеличивать прибыль и становиться более успешной.

### На рынке существуют МИС «со стажем» и программы, разработанные недавно, — в чем разница между ними?

На что жалуются пациенты



- Недостаток информации о специализации врачей и особенностях получения услуг
- Долгое оформление документов
- Неоправданная стоимость услуг
- Длительное ожидание приема у кабинета врача
- Прочее



Нельзя стоять на месте и отказываться от нового — современные технологии открывают новые возможности. При этом нужно не забывать, что МИС — это не средство продажи, а рабочий инструмент. Главная его задача — быть быстрым и удобным для сотрудников клиники.

У МИС, следующих новомодным трендам дизайна, интерфейс красочный, яркий, динамичный, с мерцающими картинками и всплывающими окнами. Выглядит такая оболочка красиво, но порой работать с ней тяжело.

Интерфейс МИС «со стажем» отработывался годами, чтобы быть простым и удобным. Красота здесь вторична. Важна эргономика: быстрота, удобство и минимизация ошибок.

У программ, разработанных недавно, нет того опыта использования, какой есть у нас. У них нет отзывов тысяч пользователей, которые ежедневно по 10–12 часов «нажимают кнопки» в нашей программе. Новые программы еще не успели наработать большие базы данных, у них нет практики решения критических ситуаций — чем больше пациентов и чем новее технология, тем сложнее обеспечить стабильность и скорость работы.

Для нашей программы и других МИС с таким же опытом тысяча пользователей и миллион пациентов в базе — не проблема (даже с плохо работающим интернетом). А вот программы, разработанные недавно на новых платформах, с подобными задачами справляются не очень хорошо.

**Мы анализируем особенности и потребности клиники и формируем единственное в своем роде информационное поле, позволяющее каждой клинике показать свои сильные стороны.**

При выборе МИС не стоит заострять внимание только на ее новизне. Главное, выяснить, в состоянии ли она решить задачи, стоящие перед клиникой.

Каждый раз, вводя «новшества» в МИС «ПикоМед», мы исходим не из запросов моды, а думаем о целях автоматизации. И под это подбираем технологию с четким пониманием, какие задачи она позволяет решать.

Мы стараемся идти в ногу со временем, создаем для врачей и пациентов новые сервисы, выдерживая при этом баланс между старыми и новыми технологиями. Стараемся сохранить эргономику, простоту и удобство использования программы, следуя медицинскому принципу «не навреди».

**Правильным ли будет решение руководителя внедрить в своей организации такую же МИС, какая успешно работает в соседней клинике или у его знакомого главврача?**

При выборе МИС рекомендациями коллег пренебрегать не стоит, но нужно понимать, что у каждой клиники есть своя специфика и неповторимые бизнес-решения. Не надо бездумно копировать чью-то схему работы с пациентами. Если какая-то программа успешно функционирует в соседнем медучреждении, это вовсе не означает, что у вас она будет работать столь же эффективно.

Чтобы понять, подходит вам выбранная МИС или нет, ее нужно протестировать. Не стоит использовать для этого демоверсию. Пробный программный продукт содержит маленькую базу и запускает типовые процессы, а полноценная программа в реальных условиях будет работать совершенно по-другому. Желательно договориться с поставщиком софта о пробном периоде эксплуатации. И если в ходе тестирования будет понятно, что МИС дает желаемый результат, то эта программа вам подходит.

Мы предоставляем возможность бесплатного использова-

ния МИС «ПикоМед» на срок от одного до трех месяцев. И не просто устанавливаем нашу МИС, а внедряем ее под ключ, позволяя провести всестороннее тестирование в условиях реальной работы.

**Оперативное информирование сотрудников — это скрытые резервы продаж в клинике.**

Важно отметить, МИС «ПикоМед» — это уникальное комплексное решение под конкретного заказчика. Мы не тиражируем техпроцессы и не практикуем типовые подходы к построению структуры управления. Мы анализируем особенности и потребности клиники и формируем единственное в своем роде информационное поле, позволяющее каждой клинике, использующей нашу МИС, показать свои сильные стороны.

**Сколько времени занимает установка вашей программы?**

Установить программу МИС «ПикоМед» можно за один-два дня. Но для полноценного внедрения с анализом потребностей клиники, обучением и запуском всех технологических процессов может потребоваться несколько месяцев.

Быстрота установки — это не главное. Наша команда уникальна тем, что мы не просто продаем программу, а анализируем потребности нашего заказчика.

Мы настраиваем МИС, чтобы весь персонал был связан одной целью — качественным лечением пациента.

Клиника, в которой пациент чувствует заботу и сервис, а сотрудники могут оперативно подсказать и помочь пациенту «здесь и сейчас» — это и есть клиника завтрашнего дня.



## ИНВИВО ТЕХ



## УНИКАЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ АУТОПЛАЗМЫ

Московская компания «Инвиво Тех» — первый и единственный российский производитель аппаратуры для изготовления тромбоцитарной аутоплазмы, обогащенной факторами роста. Об уникальных особенностях этих устройств рассказывает разработчик оборудования генеральный директор предприятия Александр Булат.

### Какое оборудование для получения плазмы крови выпускает ваша компания?

Мы выпускаем всю необходимую аппаратуру для получения аутоплазмы, а также расходные материалы к ней. В каталоге — центрифуги, термостаты, шприцы, адаптеры, наборы для проведения аутоплазмотерапии.

### Чем ваше оборудование отличается от аналогов других производителей?

Эффективность аутоплазмотерапии давно доказана, но пока этот метод широко не распространен. Главную причину следует искать в оборудовании для получения плазмы.

На первых порах оно было громоздкое, капризное в обслуживании, стоило дорого. Позволить себе такую аппаратуру могли только крупные клиники.

Конечно же, производители пытались удешевить это оборудование, сделать его более простым в эксплуатации. Однако побочным результатом таких решений становилось, как правило, ухудшение качества получаемой плазмы. Она теряла регенеративные свойства, что дискредитировало саму идею аутоплазмотерапии.

Мы, группа практикующих врачей, проанализировали ошибки, допущенные прежними производителями, выяснили их причины и организовали производство полной линейки аппаратуры для изготовления аутоплазмы, свободной от обнаруженных недостатков. Изделия выпускаем под брендом MeaPlasma, что с латыни переводится как «моя плазма».

### Что это за недостатки и как они были учтены?

Главный принцип аутоплазмотерапии — полная чистота приготовленного препарата. В нем не должно быть никаких посторонних включений. Между тем в плазме, приготовленной на оборудовании некоторых производителей, присутствуют примеси, изменяющие ее свойства. Например, применяются антикоагулян-

ты, не предназначенные для данных процедур, причем в немалых дозах. Это обстоятельство становится противопоказанием для применения аутоплазмотерапии при заболеваниях, нарушающих свертываемость крови.

В нашем наборе в качестве антикоагулянта используется высокоочищенная форма натурального гепарина — эноксапарин. Он тонким слоем нанесен на внутреннюю стенку пробирки, в которую производится забор крови, и в силу микроскопичности дозы никакого антикоагулянтного действия на кровь в организме человека не оказывает.

Чистоту конечного продукта обеспечивает уникальный сепарационный гель, отделяющий плазму от фракций, которые могут негативно повлиять на организм. Он не допускает обратного смешивания фракций крови и не оставляет примесей в плазме.

Мы также учли, что на свойства плазмы сильно влияет УФ-излучение. Наши пробирки изготовлены из специального композитного материала, который не пропускает ультрафиолет.

Отмечу, что использование ненадлежащего оборудования для получения аутоплазмы в России приняло характер эпидемии. Во главу угла ставится прибыль, а не здоровье пациента. Например, используют пробирки для лабораторных анализов только потому, что они немного дешевле. Получается, что врачи, их применяющие, за копейки продают свой профессионализм.

### Каковы другие преимущества вашей аппаратуры?

Наша аппаратура стоит дешевле, но при этом она значительно удобнее,



проще и надежнее. Набор для получения плазмы содержит вакуумную пробирку, иглу для забора крови, холдер для пробирки с защитным колпачком. Иными словами, в комплекте имеется все необходимое для получения плазмы. Врачу, выполняющему процедуру, не нужно искать какие-то дополнительные приспособления.

### Как организованы продажи выпускаемых изделий?

Наша компания продает аппаратуру для получения аутоплазмы во многих странах: Германии, Венгрии, Румынии, Израиле, Перу, Чили, Армении, Азербайджане, Казахстане, Узбекистане, Индии.

В 2022 г. мы локализовали производство в России. Качество оборудования подтверждено всеми необходимыми сертификатами и официально зарегистрировано в РФ. На данный момент наша компания — первый и единственный российский производитель данного оборудования.

В России наша продукция распространяется через дистрибьюторов. Приглашаем к сотрудничеству торговые компании. Предлагаем весьма привлекательные условия. Цены на наши изделия ниже любых аналогов, тем более импортных. Предоставим гибкие скидки, индивидуальные расчеты для отдельных регионов. Единственное обязательное требование — отсутствие в портфеле партнера аналогов другого производителя.

Мы много работаем над тем, чтобы аутоплазмотерапия стала доступным для миллионов людей методом лечения и оздоровления организма.





# ИННОВАЦИОННЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

## СУО «ПОРЯДОК»: ОТКРЫТАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПОТОКАМИ ПАЦИЕНТОВ В МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ



Систему управления потоками пациентов, ориентированную на медицинские учреждения, создали специалисты компании «ИНМИС» из Иваново. На их счету более 50 успешно реализованных крупных проектов для медицины в различных регионах России. О характеристиках СУО «Порядок» рассказывает директор Алексей Костров.

### Чем обусловлена актуальность управления потоками пациентов в медицинских учреждениях?

Любая медицинская организация, работающая с пациентами, стремится к тому, чтобы люди получали комфортное обслуживание. Чтобы этого добиться, данный процесс необходимо контролировать и управлять им. Коммерческим организациям такой подход дает конкурентные преимущества на рынке услуг и приносит дополнительные доходы, государственным и муниципальным учреждениям позволяет осуществлять свои функции в соответствии с ведомственными документами и федеральными нормативными актами.

Мы разработали и предлагаем систему, которая решает задачи управления очередями на этапе записи посетителей, во время их обслуживания, а также контролирует эффективность работы персонала. Такие системы применяются в поликлиниках, регистратурах больниц, исследовательских лабораториях, диагностических центрах, санаторно-оздоровительных учреждениях.

Отмечу также, что управление потоками пациентов — основа концепции «Бережливая поликлиника», предусматривающей, в частности, разделение очередей заболевших и выздоравливающих посетителей.

### Что представляет собой СУО «Порядок»?

СУО «Порядок» — программно-аппаратный комплекс, предназначенный

**Мы разработали и предлагаем систему, которая решает задачи управления очередями на этапе записи посетителей, во время их обслуживания, а также контролирует эффективность работы персонала.**

для организации распределения потоков пациентов в целях их комфортного обслуживания. В общем случае он включает в себя инфоматы, информационные табло и программное обеспечение.

Система поддерживает мобильные платформы Android и IOS, базируется на платформе 1С, имеющей открытый код, что позволяет заказчику вносить в нее изменения самостоятельно.

**Система поддерживает мобильные платформы Android и IOS, базируется на платформе 1С, имеющей открытый код, что позволяет заказчику вносить в нее изменения самостоятельно.**

В СУО «Порядок» встроены механизмы интеграции с другими системами, установленными в медицинском учреждении, а также функционал автоматизации бизнес-процессов отложенной записи и оповещения пациентов с помощью SMS.

Производительность комплекса обеспечивает обслуживание потоков посетителей проходимостью более 5 тыс. человек в час. Он прост в использовании и не требует выделенного специалиста.

### Какие задачи решает система?

Прежде всего система управляет потоком пациентов в соответствии с заложенными в нее правилами. В частности, администрирует логистику приема: контролирует время ожидания приема, оповещает пациента о вызове к врачу, предотвращая конфликты в очереди.

Самое «узкое» место в крупной клинике — регистратура. Там часто возникают очереди. Чтобы их уменьшить, руководство учреждения организует три-четыре рабочих места для регистраторов, что приводит к дополнительным расходам.

СУО «Порядок» автоматизирует часть работы регистраторов. Пациент подходит к инфомату, сканирует медицинский полис, система идентифицирует его, выдает талон и направляет к нужному врачу. Таким образом, клиника оптимизирует один из важных внутренних бизнес-процессов.

### Как строится работа с заказчиками?

Сначала проводим обследование бизнес-процессов в организации. Описываем их реальное состояние (AS IS) и предлагаем варианты оптимизации (TO BE). Принимаем решение о том, сможем ли автоматизировать управление описанными бизнес-процессами, определяем сроки выполнения работ и их стоимость. Затем прорабатываем вопросы интеграции СУО «Порядок» с существующими системами заказчика, планируем расширение функционала систем, действующих на платформе 1С.

После заключения договора наши специалисты внедряют систему, выполняют пусконаладочные работы, обучают персонал. Иными словами, установку системы мы выполняем под ключ.

В ходе эксплуатации обеспечиваем техническую поддержку как нашей системы, так и ее интеграции с системами заказчика.

### В каких крупных медицинских учреждениях уже внедрена ваша система?

СУО «Порядок» работает в медицинских учреждениях многих российских регионов. В Иваново мы автоматизировали прием пациентов в поликлинике областной больницы. Сейчас реализуем проект в одной из частных клиник в Нижнем Новгороде.

В целях развития системы разрабатываем модуль на базе нейронной сети для «умной» автоматизации работы регистратуры, чтобы заказчик смог обучать систему самостоятельно. Уверен, что это у нас получится.

## КЕДР



## НАДЕЖНЫЙ ОПЕРАТОР ПО УТИЛИЗАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ ОТХОДОВ

Нижегородское предприятие «Кедр» работает с 2017 г. За минувшие пять лет его клиентами стали десятки государственных и частных лечебно-профилактических учреждений региона. О том, как компании за сравнительно короткий срок удалось заработать репутацию надежного партнера, рассказал ее директор Андрей Яханов.

**Андрей, медицинские отходы каких классов утилизирует компания?**

Мы забираем отходы классов А, Б, В, куда входят пищевые остатки, материалы, загрязненные биологическими жидкостями, пластиковые изделия, шовные и перевязочные материалы, колюще-режущий инструментарий. Утилизируем лекарственные средства с истекшим сроком годности, которые относятся к классу Г. То есть работаем практически со всеми отходами за исключением радиоактивных.

**С нами сотрудничают около 65% медицинских организаций Нижнего Новгорода и области.****С какими результатами встретили пятилетие деятельности компании?**

На сегодняшний день мы заключили свыше 700 контрактов и договоров на утилизацию медицинских отходов. Вывозимые объемы достигают 40 т в месяц. С нами сотрудничают около 65% медицинских организаций Нижнего Новгорода и области. В их числе городские и центральные районные больницы, ведущие сетевые клиники, медицинские центры, стоматологические кабинеты и другие медицинские учреждения. Могу уверенно заявить, что «Кедр» — один из лидеров регионального рынка обращения с медицинскими отходами.

**Можете назвать самых значимых клиентов?**

Среди наших клиентов Нижегородская областная больница им. Семашко, Приволжский окружной медицинский центр, Нижегородский областной клинический онкологический диспансер, частные медицинские организации — «Садко», «Гемотест», «Альфа-Центр Здоровья», «Имидж-стоматология» и другие. Однако отмечу, что наша компания относится с уважением и вниманием к каждому клиенту, независимо от объемов работы и финансовых результатов.

**Рынок обращения с медицинскими отходами достаточно конкурентен. Как привлекаете клиентов?**

Привлекаем в первую очередь тем, что работаем честно и добросовестно. В этом ежедневно убеждаются руководители медицинских организаций, которые сотрудничают с ООО «Кедр». Они знают, что мы утилизируем отходы в соответствии со всеми требованиями законодательства. Для них это очень важно, потому что, если инфицированные или токсичные отходы в результате неправильной утилизации нанесут вред или ущерб третьим лицам, руководителей медицинского учреждения, из которого они были вывезены, тоже могут привлечь к ответственности.

Клиенты нам доверяют и рассказывают о нас своим коллегам, которые тоже становятся нашими заказчиками. Такая реклама — самая ценная.

Кроме того, мы консультируем наших клиентов, помогаем в разработке схем по обращению с медицинскими отходами, отвечающих всем требованиям законодательства.

Цены на наши услуги доступны большинству медицинских учреждений региона.

**Как строится работа с заказчиками?**

Сначала сотрудники отдела продаж знакомят клиента с основными положениями законодательства, регулирующего сферу обращения с медицинскими отходами. Затем формируем график вывоза отходов. Он индивидуален и зависит от специфики деятельности органи-

зации. Здесь в полной мере учитываем пожелания заказчика. Можем вывезти ежедневно либо в заранее оговоренные дни или по звонку. Возможен вариант, когда клиент сам привозит отходы на своем транспорте на нашу производственную базу, но при условии, что транспорт оборудован в соответствии со всеми санитарными нормами.

Мы с первого дня деятельности делаем все, чтобы с нами было комфортно сотрудничать, и стремимся к развитию и профессиональному росту на всех этапах работы по всем направлениям.

**Какими ресурсами располагает предприятие?**

Компания имеет собственный парк специализированных автомобилей, полностью оборудованных в соответствии с нормами СанПиН 2.1.3684–21. Мы также располагаем всем необходимым оборудованием для сортировки и обезвреживания медицинских отходов и лекарственных средств современными методами, обеспечивающими экологическую безопасность процесса.

Главная ценность, конечно же, квалифицированные сотрудники. Они регулярно проходят обучение по обращению с отходами, всегда в курсе последних изменений в законодательстве, постоянно развиваются и наращивают компетенции.

**Как происходит процесс утилизации?**

Для доставки на базу отходы помещаются в цельнометаллические, полно-





стью исключают распространение инфекций и токсинов фургоны специализированных автомобилей. Там сразу же производится первоначальное обеззараживание груза. Данная технология — моя собственная разработка.

На базе отходы взвешивают, еще раз дезинфицируют, сортируют, отделяя те, что пойдут на переработку. Для этих целей используются установки термического обезвреживания, паровой стерилизатор, измельчители.

Пластиковую посуду, шприцы, капельницы, ведра, в которых привозят использованные медицинские иглы, пробирки, выдерживаем в дезинфицирующих растворах и используем как вторсырье. Из них делаем брусчатку, колодезные кольца, полимерные доски, для чего закупили производственную линию. Оборудование не простаивает.

#### Как вы оцениваете рынок утилизации медицинских отходов?

Наш рынок нельзя назвать особо прибыльным. Если все делать в точном соответствии с законом, больших денег не заработаешь. Поэтому у некоторых утилизаторов возникает соблазн обойти санитарные нормы, чтобы уменьшить затраты. Например, складировать инфицированные отходы на полигоне ТКО, а то и просто в лесном овраге. Такие предприниматели не думают о том, что подобными действиями подвергают угрозе здоровье многих людей, в том числе здоровье своих близких, детей и свое собственное тоже.

Я считаю, что правительство должно навести порядок в этой сфере, чтобы любителям легких денег стало некомфортно работать.

#### Каким образом, по вашему мнению, можно навести порядок?

Нужно вернуть лицензирование деятельности по утилизации медицинских отходов. Она подлежала лицензированию до 2013 г. Контроль осуществлял Росприроднадзор. После ее отмены куратором отрасли стал Роспотребнадзор. Он руководствуется СанПиН 2.1.3684–21 «Санитарно-эпидемиологические требования к содержанию территорий городских и сельских поселений, к водным объектам, питьевой воде и питьевому водоснабжению, атмосферному воздуху, почвам, жилым помещениям, эксплуатации производственных, общественных помещений, организации и проведению санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятий».



В этом документе описаны лишь общие требования и нормы к утилизации. Они недостаточны для создания безопасной системы обращения с медицинскими отходами и контроля за отраслью.

Насколько мне известно, в правительстве знают об этой проблеме. В Госдуме еще два года назад был внесен законопроект «О проведении эксперимента по организации и осуществлению централизованного обращения с медицинскими и биологическими отходами в Московской области и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Однако в сентябре 2022 г. Комитет Госдумы по экологии и охране окружающей среды вернул законопроект для получения заключения правительства.

Я очень надеюсь, что эту работу все же доведут до конца. Если концепция будет признана как эффективная, то ее рекомендуют для применения в других регионах.

**Если контролирующие органы будут добросовестно выполнять свою работу, то нарушители быстро поймут, что их схемы не окупаются.**

**Возвращение лицензирования не увеличит тарифы на утилизацию медицинских отходов? Не получится ли так, что на рынок придут неофициальные утилизаторы, а ситуация еще больше осложнится?**

Уже сейчас в различных регионах выявляются факты, когда клиники вывозят медицинские отходы под видом ТКО. И уже звучат мнения, что если тари-

фы поднимутся, то так будут вынуждены поступать большинство медучреждений.

Я не согласен с подобными прогнозами. Цены в разы не вырастут, потому что конкуренция не исчезнет. Кроме того, если контролирующие органы будут добросовестно выполнять свою работу, то нарушители быстро поймут, что их схемы не окупаются. Зато порядка будет больше, а угроза здоровью людей существенно уменьшится.

#### Каковы планы по развитию бизнеса в столь непростых условиях?

В ближайших планах — организация работы с медицинскими учреждениями соседних регионов. В каждом из них есть своя специфика, которую мы сейчас тщательно изучаем, отработываем логистику, просчитываем свои возможности. Также планируем предлагать другим предприятиям комплексы по автоматической дезинфекции автомобильных фургонов, перевозящих инфицированные и токсичные грузы. Комплекс уже разработан, проходят испытания, которые показывают хорошие результаты. Надеюсь, в ближайшем будущем начнем массово предлагать эту технологию в нашем регионе.

Если говорить о планах в целом, то все они нацелены на развитие предприятия. Мы намерены расширить клиентскую базу, пополнить автопарк, увеличить производительность, сократить расходы, но не за счет снижения качества услуг и обхода требований закона, а путем внедрения новых технологий, оптимизации бизнес-процессов, совершенствования логистических цепочек. Уверен также, что со временем на нашем рынке не останется места недобросовестным предпринимателям, которые в угоду своим интересам ставят под угрозу здоровье тысяч людей.

# МатАлис



## КАЧЕСТВЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ — ЭКОНОМИЯ БЮДЖЕТА

В номенклатуре медицинских изделий, заказываемых лечебными учреждениями, значительную долю занимает хирургический инструмент, ведь каждый год в российских больницах проводится свыше 8 млн оперативных вмешательств. И в связи с этим многие руководители медучреждений в желании сэкономить покупают самый дешевый инструмент, тем более что внешне он зачастую мало чем отличается от более дорогого. С таким подходом в корне не согласен Артур Какимзянов — генеральный директор фирмы «МатАлис», являющейся официальным дистрибьютором хирургического инструмента и ретракторов германской компании CEATEC. Практикующий хирург в прошлом, он считает, что покупка дешевых технических средств оборачивается для клиники не экономией, а увеличением расходов.

### Какую именно продукцию выпускает компания CEATEC?

Основное направление ее деятельности — разработка и производство многообразных инструментов для открытых хирургических операций. Перечень продукции насчитывает более 30 тыс. наименований и охватывает все области хирургии, кроме оперативной офтальмологии. А фокусными товарами этого производителя являются технические средства для проведения нейрохирургических операций и ретракторные системы.

### Что бы вы отнесли к основным достоинствам продукции CEATEC?

На предприятии компании в Германии инструменты изготавливают преимущественно вручную, так что одной из сильных сторон изделий CEATEC является их высокое качество. К плюсам этой продукции следует отнести и длитель-

ную гарантию: если подавляющее большинство производителей берет на себя гарантийные обязательства на период от одного до двух лет, то у CEATEC максимальный срок гарантии достигает 10 лет. Следует также отметить, что у компании есть инструменты, не имеющие аналогов, — это собственные разработки CEATEC, защищенные патентами.

### Расскажите об этих разработках.

Один из примеров — нейрохирургические кусачки со сменной рабочей частью, которая после выработки ресурса легко заменяется новой. При такой конструкции нет необходимости покупать целый инструмент — достаточно приобрести более дешевый сменный элемент и присоединить его к рукоятке.

Другой пример — разборные кусачки, представляющие собой комплект, состоящий из рукоятки и нескольких насадок разной длины и разного направления выкусывания. Такой инструмент позволяет заменить целую группу обычных разнотипных кусачек.

### К какой ценовой категории относятся инструменты CEATEC?

В CEATEC существует система разделения продукции на три линейки: премиум, стандарт и эконом. Премиальные товары производятся в ФРГ и имеют 10-летнюю гарантию. Инструменты класса стандарт, относящиеся к средней ценовой категории, тоже изготавливают в Германии, используя в качестве материала исключительно немецкую сталь. Их гарантийный срок составляет пять лет. От всей поставляемой в Россию продукции CEATEC 95% приходится как раз на изделия стандартной линейки. И самые доступные продукты — это инструменты экономкласса, производство которых передано на аутсорсинг предприятию из Пакистана. Компания CEATEC проводит собственный контроль качества этой продукции и дает на нее двухлетнюю гарантию.

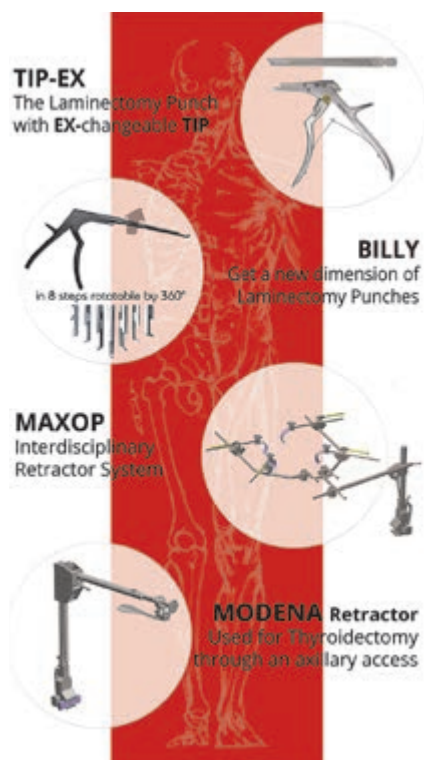
### Стоит ли клинике приобретать дорогой инструмент, если есть гораздо более дешевый аналог?

На рынке представлено огромное количество дешевых и дорогих хирургических инструментов, которые на первый взгляд ничем друг от друга не отличаются. А если заказчик не видит разницы, то он, естественно, выбирает самый дешевый вариант. Но сэкономить при таком решении не получится — инструменты, выполненные из низкокачественных материалов, очень быстро выходят из строя, и больнице придется без конца тратить средства на их замену. Если же сразу взять качественный продукт, то можно на несколько лет забыть о расходах на хирургический инструмент.

Есть и еще один аспект. Если из-за некачественного инструмента что-то идет не так, то увеличивается время операции, расходуется больше препаратов на выведение человека из состояния наркоза, возрастает время пребывания пациента в стационаре, что приводит к дополнительной нагрузке на бюджет клиники.

### Влияют ли нынешние события на деятельность вашей компании?

После февраля мы вынужденно реформировали логистику, перейдя с авиаперевозки на наземный транспорт, что удлинило сроки доставки до двух недель вместо прежних пяти-семи дней. В остальном особых проблем нет. Наша продукция не является санкционной и спокойно пересекает границу. Так что мы продолжаем обеспечивать партнеров заказанными товарами. Кроме того, компания «МатАлис» планирует вывести на российский рынок новые виды продукции CEATEC — силовое оборудование для травматологов и кардиохирургов, запатентованные контейнеры для стерилизации инструмента и системы фиксации головы пациента во время нейрохирургической операции.





Компания «Каприоль» занимается продвижением на рынок перспективных недорогих отечественных медикаментов, косметических и дезинфицирующих средств, изделий медицинского назначения.

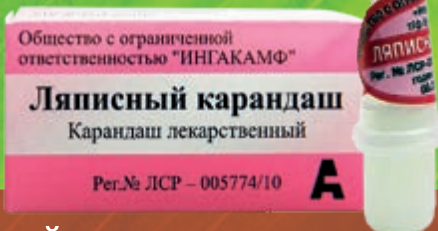
## ИНГАКАМФ — карманный ингалятор

- Эффективен при гриппе и простуде.
- Избавляет от насморка и облегчает дыхание.
- Простота и удобство использования: дома, на улице, в транспорте.
- Невысокая стоимость: 100–150 руб.
- Остерегайтесь подделок — они не эффективны!



ингалятор-ингакамф.рф

## ляписный-карандаш.рф

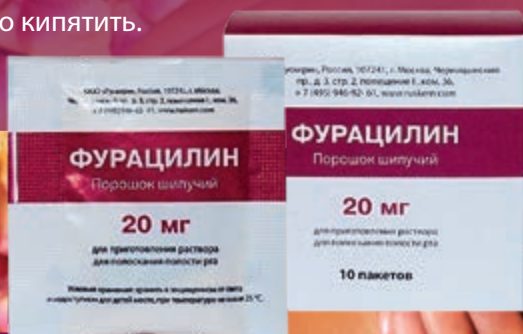


## ЛЯПИСНЫЙ КАРАНДАШ

- Для выведения бородавок и лечения язв, эрозий и трещин кожи.
- Выгодное соотношение «цена — эффективное лечение».
- Препарат проверен временем и многим уже помог.
- Не имеет аналогов даже на зарубежном рынке.

## ФУРАЦИЛИН

- Порошок шипучий 20 мг производства ООО «РУСКЕРН».
- Средство гигиены полости рта.
- Легко и быстро растворяется в воде.
- Не надо кипятить.



kapriolfarm.com

## kapriolfarm.com

## ОКТОСЕПТОЛ

- Новое двухкомпонентное дезинфицирующее средство производства ООО «РУСКЕРН».
- В составе: октенидин дигидрохлорид, 2-феноксиэтанол, специальные добавки.
- Новое поколение дезинфицирующих средств.
- Значительно дешевле зарубежных аналогов.



# ЛЕКАРСТВО НЕ ДОЛЖНО БЫТЬ ДОРОГИМ. ОНО ДОЛЖНО БЫТЬ ЭФФЕКТИВНЫМ.

Доставляем нашу продукцию в самые отдаленные уголки страны.  
Бесплатная доставка по Москве.

**+7 (495) 989-17-93**

г. Москва, Черницынский проезд, д. 3, стр. 2

kapriolfarm.com e-mail: kapriolfarm@kapriolfarm.com

# МЕДИКО-БИОЛОГИЧЕСКИЙ СОЮЗ



## МИХАИЛ ЛОСЕВ: «ЦЕНТР ПРИБЫЛИ НАШИХ ТЕХНОЛОГИЙ НАХОДИТСЯ В РОССИИ»

«Медико-биологический Союз» — одна из первых отечественных частных биотехнологических компаний. Накопив опыт управления по коммерциализации научных разработок, сегодня она расширяет спектр проектов не только в области наборов реагентов для клинической диагностики (с нее МБС начинал свое развитие), но и в области создания приборов и современных технологических платформ для различных типов лабораторных исследований, собственное производство которых в основном в России отсутствует. О вызовах времени, роли бизнеса в государстве и новых задачах рассказывает основатель и директор компании Михаил Лосев.

### Михаил, в этом году МБС отметил 30-летие. Как на протяжении времени менялись его деятельность и профиль?

Наша компания не выросла из какого-то научного учреждения, а возникла на базе союза бизнеса и ученых. В 1992 г., предприняв попытку сотрудничества с одним научным учреждением, мы успешно реализовали первый проект, для него и была создана компания под названием «Медико-биологический Союз», имеющая сегодня и свой центр разработок, и свое производство, и свой подход к управлению проектами по коммерциализации научных разработок.

Мы работаем над решением широкого спектра задач в сфере биотехнологий и медицины. Изначально основным направлением были разработка и производство наборов реагентов для диагностики инфекционных заболеваний — это тест-системы для диагностики ВИЧ, вирусных гепатитов и других инфекций. Постепенно двигаясь в этом русле, мы развили у себя центр компетенций, где можем вести разработку практически всех типов продуктов для *in vitro* диагностики (лабораторных реагентов, устройств и технологических платформ, исходя из рыночной конъюнктуры заказов и реальной экономики).

### Чем можете гордиться?

Нашим вкладом в технологический сектор в области диагностики *in vitro*.

В 1993–1994 гг. мы вместе с Государственным институтом стандартов и контроля медицинских биологических препаратов им. Л. А. Тарасевича при участии Майи Сергеевны Воробьевой, а также ГНЦ ВБ «Вектор» (лаборатории Александра Николаевича Канева) запустили проект по созданию контрольных и стандартных материалов для инфекционной диагностики, так называемых па-

нелей сывороток — наборов образцов, содержащих определенные маркеры для контроля качества диагностических тест-систем, а также проверки работы клинико-диагностических лабораторий.

Фактически наш консорциум стал создателем этого направления в России, и в значительной степени мы продолжаем работать на этом рынке и сегодня. Наша компания является партнером Ассоциации специалистов некоммерческого партнерства «Центр внешнего контроля качества клинических лабораторных исследований» (АСНП «ЦВКК»), обеспечивающей функционирование Федеральной системы внешней оценки качества клинических лабораторных исследований, и поставляет для АСНП «ЦВКК» значительное количество различных контрольных материалов. Они используются как для внешнего, так и для внутреннего контроля качества во многих частных и государственных клинико-диагностических лабораториях России.

В качестве следующего шага в этом направлении МБС был реализован проект по созданию первого российского производства контрольных материалов для гематологических исследований, необходимых для получения достоверных результатов общего анализа крови, — и сейчас это особенно актуально. Для того чтобы лаборатория была уверена в достоверности получаемых значений показателей гемограммы, нужна регулярная оценка корректности работы гематологического анализатора. Для этого применяется специальный образец (гематологический контроль) с известными значениями анализируемых показателей. Гематологический контроль, разработанный и выпускаемый МБС, позволяет контролировать максимальное количество показателей гемограммы — 28. Технологией создания подобных продуктов

в мире, кроме МБС, обладает лишь одна американская компания.

### «Медико-биологический Союз» сегодня — группа компаний, обладающая собственным производством и реализующая разработки и проекты в партнерстве со многими высокотехнологичными бизнесами. В чем отличие деятельности каждой из компаний в группе?

В целом все объединение работает в одном направлении — создание высококонкурентных и уникальных средств диагностики и лечения заболеваний. Головная компания «Медико-биологический Союз» специализируется в сфере производства тест-систем, оборудования и реагентов для выявления заболеваний человека. «МБС-Технология» занимается инжиниринговыми разработками в сферах лабораторной диагностики, биотехнологий, ветеринарии, а «СибАкадемТехнологии» — разработкой и производством медицинского пластика и других расходных материалов для лабораторных исследований. Большинство проектов мы реализуем с партнерами, среди которых ведущие НИИ Сибирского отделения РАН, Новосибирский государственный университет, Томский государственный университет, крупные федеральные компании.

### Расскажите о ваших последних проектах.

Одна из наших новинок в области диагностики — анализатор свертываемости крови — уникальное портативное решение для измерения параметров МНО (ПВ) и АЧТВ, разработанное при финансовой поддержке Фонда содействия инновациям. С его помощью можно осуществлять измерение показателей свертываемости крови в домашних условиях, а также при оказании экстренной медицинской



помощи (карьеты скорой помощи, операционные, ФАПы). Анализатор обладает понятным интерфейсом, возможностью синхронизации данных с медицинскими информационными системами, возможностью подключения сканера штрихкодов и портативного принтера. Стоимость устройства и расходных материалов ниже, чем у зарубежных аналогов.



И еще одна наша тест-система FastType — новый быстрый способ для первичного или подтверждающего определения групп крови (ABO) и резус-фактора (RhD) в образцах капиллярной и венозной крови. В комплект FastType входит картридж-карточка и полный комплект дополнительных материалов для типирования группы крови (автоматизированный стерильный одноразовый ланцет, стерильная спиртовая салфетка и пипетка Пастера). Тест-система FastType позволяет получить результат менее чем за две минуты.



Также при поддержке Министерства науки и инновационной политики в партнерстве с Новосибирским государственным техническим университетом мы разрабатываем устройство HealthCo, предназначенное для дистанционного мониторинга ключевых показателей здоровья. Этот ультрапортативный беспроводной прибор может использоваться в медицине катастроф и для мониторинга пострадавших в полевых условиях.

HealthCo обеспечивает мониторинг пульса, температуры, определение наличия и качества дыхания, выявление случаев падения пациента. Его преимуще-



ществом является способность работать в выделенной сети без подключения к интернету и до 12 ч в автономном режиме.

### Какую роль сегодня в стране, по-вашему, играет бизнес, в том числе высокотехнологичный?

В текущей непростой ситуации в России бизнесу отводится важная роль в поддержке высокотехнологичных отраслей промышленности, быстрого создания и вывода на рынок новых продуктов и технологий. Задача непростая, но российский предприниматель по крайней мере трижды в новой и новейшей истории России доказывал, что ему под силу многое.

Первый раз это было на заре зарождения СССР, в период НЭПа: именно частники смогли наполнить и обеспечить население многими необходимыми продуктами. Второй раз — в начале 1990-х, тогда частный бизнес решил проблему обеспечения рынка дефицитными товарами. В то время был расцвет предпринимательства в формате потребительского рынка. Сейчас — уникальный момент, можно сказать, технологический НЭП, когда многие задачи, связанные, например, с реверс-инжинирингом, импортозамещением в технологической сфере, включая биотехнологическую, решаются малыми и средними частными компаниями. Эти компании находятся в реальном производственном высокотехнологичном секторе экономики и благодаря инжиниринговым компетенциям обладают возможностью быстро адаптироваться к изменяющимся условиям. Так, во время пандемии COVID-19 силами частных производственных предприятий были решены многие задачи по обеспечению страны средствами диагностики, лабораторным пластиком и т. п.

### Сколько человек работает в компании?

Чуть более 100, среди них есть сотрудники, проработавшие в МБС 20 лет,

есть многие, кто имеет трудовой стаж в компании более 10 лет. У нас большое число научных специалистов, за плечами которых немалое количество высокотехнологичных разработок.

### В чем отличие МБС от НИИ?

Научно-исследовательский институт — это организация, нацеленная на получение новых знаний и открытий новых горизонтов.

Производственно-инжиниринговая компания, как наша, ориентирована на создание высокотехнологичного продукта и получение прибыли от его реализации, поэтому все наши разработки зависят от запроса рынка.

МБС выпускает отдельные виды продукции, пользующиеся постоянным спросом на протяжении 25 лет, при этом наш отдел разработок предлагает рынку новые типы продукции, которые сегодня в тренде. Если 20 лет производить одно и то же, рентабельность бизнеса снижается, потому что за это время уже десятки предприятий выпускают аналогичный продукт. Мы нацелены на создание современных наукоемких продуктов, которые требуют значительных инвестиций, но и позволяют добиваться высокой рентабельности и, таким образом, компенсировать затраты на развитие новых технологий и продуктов.

### В каком направлении планируете развиваться?

Сегодня основная задача в России — обеспечить технологическую независимость государства. Важным направлением считаем наше сотрудничество с высшими и средними учебными заведениями для создания передовых инженерных школ, которые могут стать как центрами компетенций в области современных технологических платформ, так и готовить креативные инженерные кадры. Частный высокотехнологичный бизнес — это эффективный способ реализации высокорисковых инновационных проектов. Предпринимательская инициатива в области высоких технологий берет на себя функции руководителя новыми рискованными разработками, такими, которые государство в силу объективных причин не готово осуществлять в данный момент. Именно в этом контексте нужно рассматривать предпринимательство. Мы нацелены на тесную кооперацию с отраслевым индустриальным сектором, для которого и должны готовить новые решения и разработки. Центр прибыли наших технологий находится в России.



# МЕДРЕГ КОНСАЛТ

## РЕГИСТРАЦИЯ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ ПО ВСЕМ ПРАВИЛАМ



ООО «МедРег Консалт» более 10 лет успешно оказывает услуги по регистрации медицинских изделий российских и зарубежных производителей. Сотрудничество с компанией делает процесс получения регистрационного удостоверения простым, быстрым и понятным. Клиенту не приходится задумываться о сборе регистрационного досье. Опытные сотрудники «МедРег Консалт» всегда в курсе всех последних законодательных изменений и технических тонкостей. Как организован процесс работы с производителями, какова текущая ситуация на российском рынке обращения медицинских изделий, рассказывает генеральный директор Игорь Гейнрихс.

### Игорь, как меняется ситуация на рынке услуг регистрации медицинских изделий в текущем году?

В связи с объективными трудностями, связанными с процессом перехода регистрации медицинских изделий с национальной системы на регистрацию по правилам ЕАЭС с начала года по июнь, процедура была временно приостановлена. В начале лета на государственном уровне приняты меры по ее восстановлению. В результате правильно принятых решений работа по выводу медицинских изделий на рынок Российской Федерации возобновилась в прежних объемах. В апреле этого года было принято Постановление Правительства № 552 «Об утверждении особенностей обращения, включая особенности государственной регистрации, медицинских изделий в случае их дефектуры или риска возникновения дефектуры в связи с введением в отношении Российской Федерации ограничительных мер экономического характера». Этот документ

устанавливает упрощенную процедуру государственной регистрации на определенные медицинские изделия, во-первых, отечественные и, во-вторых, более востребованные. В перечень, опубликованный на сайте Росздравнадзора, входит более 2 тыс. наименований, и он обновляется раз в месяц. В общих понятиях в него включены: медицинские изделия в случае наличия их дефектуры или риска ее возникновения, медицинские изделия, в отношении которых в межведомственную комиссию поступили предложения о поставке медицинских изделий по цене ниже среднерыночной, а также иные медицинские изделия, определенные межведомственной комиссией.

В числе других изменений могут отметить, что наблюдается некоторое снижение интереса на услуги по регистрации от европейских и американских производителей. В большей части это связано с тем, что сейчас имеются некоторые проблемы с логистикой. В то же

время идет большой спрос и переориентирование рынка на азиатские страны. Мы знаем много крупных компаний из Китая и других восточных стран, которые не были представлены раньше в России, но сегодня имеют намерение выйти на наш рынок. Также, по нашей оценке, существенно возросло количество запросов на российскую регистрацию среди молодых стартаповых компаний из России, которые активно пользуются грантовой поддержкой государства.

### А как обстоят дела с переходом на правила регистрации ЕАЭС?

Первоначально переход на регистрацию по правилам ЕАЭС планировался с 1 января 2022 г. Но в связи с объективными трудностями процесса и другими факторами в середине июля 2022 г. Минздрав России сообщил о разработке проекта документа, предполагающего продление национальной процедуры регистрации медицинских изделий до конца 2023 г. На данный момент в актуальной редакции Соглашения о единых принципах и правилах обращения медицинских изделий национальная регистрация ограничена датой 31 декабря 2022 г., но Совет Евразийской экономической комиссии одобрил поправки в данное соглашение, предполагающие продление регистрации медицинских изделий по национальным правилам до 31 декабря 2025 г. Однако последнее изменение вступит в силу только после подписания протокола странами-участниками.

**На этапе технических, токсикологических, электромагнитных и клинических испытаний полностью осуществляем контроль над всеми процессами, а также проводим оценку результатов на соответствие целям регистрации.**



### Из каких этапов состоит процедура регистрации медицинских изделий в вашей компании?

Первым этапом всегда является бесплатная консультация нашего специалиста. Он сразу сможет подсказать, насколько предоставленные клиентом материалы соответствуют требованиям законодательства, и в соответствии с пожеланиями производителя выстроить модель взаимодействия. После со-

гласования всех требований заказчика начинается процесс подготовки заявления на государственную регистрацию, утверждение наименования и состава медицинского изделия, его функциональных возможностей и определение сферы применения с кодами классификации и классом потенциального риска. Далее сотрудники нашей компании готовят комплект технической и эксплуатационной документации медицинского изделия и при необходимости собирают документы на ввоз образцов, которые требуются для проведения испытаний и подтверждения безопасности и эффективности изделия.

На этапе технических, токсикологических, электромагнитных и клинических испытаний полностью осуществляем контроль над всеми процессами, а также проводим оценку результатов на соответствие целям регистрации.

На последнем этапе мы осуществляем сопровождение регистрации в Росздравнадзоре, внесение изделия в Единый государственный реестр. При необходимости обеспечиваем грамотное устранение замечаний.

#### Какие изделия вы регистрируете?

Любые. Это могут быть аппараты, приборы, инструменты, шовные и перевязочные материалы, стоматологические изделия, программное обеспечение, предназначенное для лечения, диагностического мониторинга и реабилитации заболеваний, медицинские изделия для диагностики *in vitro*. Кроме того, мы осуществляем государственную регистрацию лекарственных препаратов.

#### Есть отличия в регистрации медицинских изделий и лекарственных препаратов?

По законодательству этапы процедуры регистрации схожие: подготовка документов, проведение испытаний, подача документов в регистрирующий орган. При регистрации лекарственных средств иногда возникают трудности, связанные с наличием или поиском пациентов для клинических испытаний, что увеличивает период прохождения регистрации. В части медицинских изделий сложности порой встречаются из-за большого количества требований, предъявляемым к предоставляемым документам.

#### Какие гарантии вы даете?

Если клиент приходит к нам, мы даем гарантию на получение регистрационного удостоверения при условии предоставления полных и достоверных



данных производителем. Мы отвечаем за все процессы, подготовку документов, организацию проведения испытаний.

**Если клиент приходит к нам, мы даем гарантию на получение регистрационного удостоверения при условии предоставления полных и достоверных данных производителем.**

#### В какие сроки осуществляется процедура регистрации?

Они стандартные, и мы в них всегда укладываемся. По ускоренной регистрации срок занимает от трех недель. Если идет полноценный проект по стандартной национальной регистрации, срок в среднем составляет от шести до двенадцати месяцев в зависимости от своевременного предоставления документов и образцов медицинских изделий производителем. По правилам ЕАЭС — от полутора лет, у нас сейчас находятся на начальных этапах несколько таких проектов. По ЕАЭС регистрируются в основном те, кто уже имеет национальное удостоверение, поскольку больше заинтересованных быстрее выйти на рынок РФ.

#### Кто ваши основные клиенты, как выстраиваете коммуникацию с ними?

Мы сотрудничаем с разными по размеру компаниями. Сегодня среди постоянных клиентов у нас около 20 крупных компаний. В среднем проводим примерно 200 проектов в год. Крупные игроки на рынке обычно обращаются к нам по рекомендации, более мелкие нахо-

дят через интернет. С каждым клиентом независимо от его уровня у нас работают несколько сотрудников, но лишь один осуществляет непосредственную коммуникацию с заказчиком. В командной работе мы видим залог успеха компании, так как за счет распределения нагрузки на разных по профилю специалистов достигается эффективная работа и быстрая обратная связь с клиентом.

#### Расскажите о вашей команде.

В компании примерно 30 сотрудников, занимающихся непосредственно проектами. Все они опытные специалисты с высшим образованием: менеджеры — в области менеджмента, юриспруденции, финансов и сотрудники техотдела, как правило, выпускники ведущих вузов по специальности «медико-технические информационные технологии».

#### Как планируете развиваться?

Когда создавалось ООО «МедРег Консалт», было понимание, что это направление не только востребовано бизнесом, но и нацелено на улучшение и развитие здравоохранения в нашей стране. Это очень ответственная и полезная сфера, в которой количество работы не уменьшается, а растет с каждым годом вместе со стремительно меняющейся медициной и усложняющимися изделиями. В связи с этим наша главная задача — идти в ногу со временем, чтобы быть в курсе всех изменений и практик. Многое сегодня зависит напрямую от внешнеэкономической ситуации, но рынок не остановится. Поэтому мы прогнозируем увеличение количества крупных отечественных и зарубежных производителей и открытие наших филиалов в других городах России и за рубежом.

## МЕДСОФТ



## «МЕДСОФТ»: КОМПАНИЯ, ОБЪЕДИНЯЮЩАЯ ВРАЧЕЙ И ПАЦИЕНТОВ

Программное обеспечение, разработанное компанией «МедСофт», используют медицинские учреждения Липецкой, Воронежской и Псковской областей. «Персонал настолько привык к нему, — рассказывает генеральный директор Владимир Карноза, — что даже временный переход на бумажный вариант ведения документации, например, при аварийном отключении электричества, становится серьезной проблемой». О масштабной деятельности предприятия, которое объединило сотни больниц и поликлиник и сделало их более близкими для пациентов, руководитель рассказал нашему изданию.

### Как давно работает компания на рынке программного обеспечения? С чего начиналась ее деятельность?

Компания создана в 2006 г. Тогда в ней было всего три человека. Они и выполнили первый заказ: разработали программу кадрового учета для учреждений здравоохранения. Несмотря на некоторое сходство с программой 1С, кадровая система от ООО «МедСофт» была ориентирована на медицинскую специфику.

В 2007 г. в перечень созданных продуктов добавилась программа контроля льготного лекарственного обеспечения. В 2008 г. финансовое положение компании сильно усложнилось, и она оказалась на грани закрытия. Однако уже через год деятельность возобновилась. Компания разработала и предложила медицинским учреждениям Липецкой области систему «Электронная регистрация», которая была хорошо принята рынком. На рубеже 2010–2011 гг. программа приобрела статус регионального проекта, ее внедряли во все медицинские организации области. Компания тогда уже имела свою платформу, позже зарегистрированную в реестре российского ПО, что впоследствии позволило создавать на ее базе разнообразные продукты.

Примерно на те же годы пришлось начало работы в проекте модернизации системы здравоохранения, в рамках которого создавались информационные медицинские системы. Сейчас этот проект называется «Создание цифрового контура здравоохранения». Он рассчитан на период до декабря 2024 г. Наша компания является его активным участником.

### Что представляет собой компания сегодня? Какими возможностями она обладает?

Сейчас в компании работают 72 сотрудника, из которых 30 человек — непосредственно программисты. Есть также отдел обучения, тестировщики, служба техподдержки, менеджеры. Обороты составляют около 150 млн руб.

Специализируемся на разработке и внедрении региональных информационных медицинских систем. В этой сфере присутствует определенная специфика, накладывающая нюансы на нашу деятельность.

Дело в том, что региональная информационная система — продукт, который не только собирает, обрабатывает и хранит некие данные. Его внедрение предполагает реорганизацию и реструктуризацию системы здравоохранения региона. Иными словами, с его помощью мы подтягиваем медицинские организации к единым стандартам работы в соответствии с нормативной базой Минздрава РФ. Региональную специфику, если она имеется, учитываем в настройках системы.

### Какие программные продукты предлагаете медицинским учреждениям?

Их несколько. Региональный информационный ресурс «Квазар.РИР» решает проблему создания единой региональной интеграционной шины для подключения и обмена медицинскими данными пациентов между информационными системами медицинских организаций здравоохранения региона, а также для взаимодействия с федеральным сегментом

Единой государственной информационной системы здравоохранения (ЕГИСЗ), другими информационными системами ведомств и учреждений: ТФОМС, ЗАГС, ПФР, ФСС.

Система «Квазар.Фарм» предназначена для учета лекарственных средств и средств медицинского назначения, в том числе маркированных.

Комплексная медицинская информационная система «Квазар.КМИС» позволяет создать электронную регистрацию и обеспечить автоматизированное взаимодействие с федеральными ведомствами.

Программный комплекс «Квазар. Клиника» разработан для частных клиник и содержит весь спектр необходимых им модулей.

Комплекс «Квазар.ИПРА» призван решать весь спектр вопросов по работе с индивидуальными программами реабилитации и абилитации инвалидов.

Все наши продукты буквально через несколько месяцев после выпуска становятся очень востребованными. Спрос обусловлен тем, что они приносят реальную пользу врачам.

Однако по большому счету информатизация сферы здравоохранения больше работает на пациента. Она вво-





дит доктора в некие мягкие рамки, в которых ему комфортно работать и в то же время все его действия контролируются.

### Какие проекты были реализованы компанией за эти годы?

В Липецкой области мы реализовали нашу же идею создания централизованной региональной информационно-аналитической медицинской системы (РИ-АМС), которая охватила все лечебные учреждения области в единый организм, работающий в режиме реального времени. Такие же системы внедрили и обслуживаем в медицинских организациях Воронежской и Псковской областей.

Единая база данных позволила создать электронную медицинскую карту пациента даже раньше, чем в Москве. В этой карте содержится вся информация о медицинских услугах, которые пациенту оказывали в любом медицинском учреждении региона.

Липецкий региональный портал государственных услуг при нашей поддержке предоставляет гражданам услуги, которые на федеральном портале отсутствуют. Например, в 2020 г. во время пандемии коронавируса мы запустили систему телемедицинских консультаций. Пациент через личный кабинет подает заявку на консультацию и там же в видеоформате его консультируют. Врач при этом работает внутри информационной медицинской системы и видит на экране одновременно и пациента, и его медицинскую карту. По итогам консультации формируются данные для территориального фонда обязательного медицинского страхования. Эту систему мы внедрили в медучреждениях трех регионов — Липецкой, Воронежской и Псковской областях.

### Создаваемые вами региональные системы способны анализировать поступающую информацию. Как это сказывается на деятельности медицинских учреждений?

В 2016 г. в Липецкой области возросли показатели младенческой смертности. Мы совместно с Управлением здравоохранения реализовали проект, в котором использовалось программное обеспечение, позволяющее врачам регионально-перинатального центра видеть все, что делает любой врач в любой районной поликлинике в рамках мероприятий по родовспоможению. При этом система автоматически выделяла случаи, требовавшие дополнительного внимания. Она также контролировала, как врачи перинатального центра работают с пациент-



ками, имеющими отклонения в развитии беременности.

На основе данного проекта работа врачей была реорганизована, что привело к снижению младенческой смертности вдвое. Она стала меньше среднего значения по ЦФО, таким остается и поныне.

В 2017 г. эта система заняла третье место на Всероссийском форуме региональной информатизации «ПРОФ-IT». Там, кстати, среди прочих факторов учитывали стоимость внедрения системы. А у нас все системы не самые дорогие.

Позднее мы делали подобные системы по онкологии, сердечно-сосудистым заболеваниям. С 2020 г. развиваем их в рамках федерального проекта. Там они называются вертикально интегрированными медицинскими информационными системами. Много из того, что в них заложено, мы уже делали на уровне региона.

**Все наши продукты буквально через несколько месяцев после выпуска становятся очень востребованными. Спрос обусловлен тем, что они приносят реальную пользу врачам.**

### Мнение врачей при разработке и разработке ваших продуктов учитываете?

Заинтересованность врачей очень важна. Мы понимаем, что производим инструмент, который они могут использовать по-разному. Также отдаем себе отчет в том, что только 5% людей с ходу принимают новое, а остальные 95% встречают изменения в штыки и только потом начинают полноценно использовать.

Однако эти 5% пользователей довольно эффективно помогают нам дорабатывать и совершенствовать наши продукты. Например, в период пандемии коронавируса главный врач одной из липецких больниц попросил добавить функционал, который позволил более четко организовать работу с ковидными больными. Мы выполнили его просьбу и тем самым сделали систему более комфортной для всех пользователей.

Отмечу также, что наши продукты непрерывно совершенствуются, обновления выходят чуть ли не ежедневно. Среди них немало таких, которые появились благодаря обратной связи от наших пользователей.

### Какие еще услуги оказывает компания?

Компания также оказывает услуги по обучению сотрудников медицинских и иных организаций работе с нашими программными продуктами. Конечно, мы делаем интерфейс программ интуитивно понятным, однако уровень сложности современных медицинских систем достиг уровня, при котором их использование на максимуме возможностей без дополнительного обучения затруднительно.

Для этих целей мы создали полноценный учебный центр. Занятия проводим в разных форматах — и выездные, и в формате видеосвязи. Регулярно готовим и обновляем разнообразные учебно-методические материалы.

Кроме того, наша компания активно сотрудничает с производителями медицинского оборудования, ведет научную работу в области искусственного интеллекта, дистанционной медицины. Мы приветствуем всякую совместную деятельность, направленную на улучшение качества жизни наших сограждан.

# МЕДЭКСПЕРТ



## ВЫВОД НА РЫНОК МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ ПО ВЫГОДНЫМ ЦЕНАМ И В КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ

Компания «Медэксперт» — один из признанных лидеров в сфере консалтинговых услуг, который помогает производителям и дистрибьюторам оперативно выводить на российский рынок новые медицинские изделия, повышая доступность передовых технологий для тысяч пациентов. Благодаря доскональному знанию нормативной базы, а также использованию эффективных методик и специально созданных инструментов, компания успешно оказывает широкий спектр услуг более 20 лет. О новых тенденциях, которые прослеживаются на рынке медизделий, и о том, как оптимизировать процессы при прохождении процедуры получения регистрационного удостоверения на фоне антироссийских санкций, рассказал нам генеральный директор компании Павел Филатов.

### Павел, какие услуги оказывает ваша компания сегодня? Произошли ли изменения в ее деятельности после 2020 г., когда вы давали нам интервью?

Основной вид деятельности компании не изменился. Мы специализируемся на введении в обращение медицинских изделий, а также поддержке иностранных производителей после вывода их продукции на рынок РФ. В рамках этих направлений «Медэксперт» решает следующие задачи: сопровождение при государственной регистрации медицинских изделий; организация и проведение испытаний; сопровождение при сертификации и декларировании; юридическое сопровождение по смежным вопросам, касающимся медицинской продукции; мониторинг обращения зарегистрированных товаров со стороны производителя и его уполномоченного представителя.

### Мы специализируемся на введении в обращение медицинских изделий, а также поддержке иностранных производителей после вывода их продукции на рынок РФ.

При этом под влиянием внешних факторов компания претерпела серьезные кадровые и структурные изменения. В частности, за два года нам удалось полноценно завершить внедрение электронного документооборота во все рабочие процессы группы компаний.

Мы давно задались целью добиться прозрачности, оптимизировать процессы, снизив влияние человеческого фактора, и повысить управляемость сроками оказания услуг. В начале 2023 г. заработает «Личный кабинет», в котором будет

в реальном времени отражен прогресс каждого проекта с комментариями по соответствующим этапам и документам. Коллеги в любой момент смогут получить доступ к подготовленным материалам, в том числе после завершения проекта, что немаловажно при последующем обращении медицинского изделия и внесении изменений в случае необходимости. Важно отметить, что за счет этого ресурса мы сможем обеспечить наших коллег всем необходимым для анонсированного федеральными органами введения современной системы подачи заявлений о государственной регистрации в электронной форме.

Кроме того, у нас появилась отдельная услуга — «Анализ нового поставщика».

### Расскажите о ней подробнее.

В сложившихся условиях наши коллеги по отрасли не могут себе позволить заниматься размеренным поиском и подбором будущего партнера в ходе выставок и конференций. Нужно в кратчайшие сроки оценить целесообразность выбора нового производителя и его продукта. Чтобы помочь избежать ошибок на данном этапе и спланировать все необходимые действия, мы предлагаем им эту услугу. Она может включать в себя несколько этапов в соответствии с потребностями коллег. В частности, документальную проверку, которая дает общее представление о готовности иностранного производителя выходить на регистрацию со своими продуктами по национальным требованиям РФ или межгосударственным требованиям ЕАЭС. Данный анализ покажет возможные проблемы, которые могут возникнуть на этапе формирования требуемой документации для государственной регистрации изделия.

Также мы занимаемся предварительными (техническими и токсикологическими) испытаниями медицинской

продукции, которые проводятся с целью заблаговременной проверки изделий на соответствие всем профильным стандартам. Речь идет об отбраковке продуктов еще до начала консалтинговых работ и оформления документации в соответствии с требованиями регуляторных органов.

Кроме того, в рамках услуги «Анализ нового поставщика» компания осуществляет анализ системы менеджмента качества производства, который необходим для тех производителей, которые выбрали для себя путь регистрации продукта в ЕАЭС. Наши партнеры проведут оценку внедренной СМК и ее функционирования на предприятии, что позволит выявить пробелы и своевременно подготовиться к прохождению инспекции производства со стороны представитель организаций, назначенных уполномоченным органом страны — участника ЕАЭС.

Все это неполный спектр аналитической работы, которая способна существенно сократить расходы на подготовительном этапе к регистрации, а также помочь подобрать продукт, который востребован на рынке, и заранее убедиться в его соответствии заданным критериям качества для гарантированного прохождения всех этапов регистрации в уполномоченных органах Российской Федерации и ЕАЭС до того, как заказчики потратят время и деньги на консалтинговые услуги полного цикла.

### Каковы сроки регистрации изделия под ключ?

Эта процедура подразумевает комплексность и последовательность процессов. Поэтому период получения регистрационного удостоверения зависит от того, как будет выстроено взаимодействие между нашими специалистами и производителем, от объема и качества первичной информации, темпов подготовки и передачи образцов для прове-

дения испытаний, а также от необходимости сбора дополнительных данных. Обычно при наличии всех документов минимальный срок получения РУ составляет 6 месяцев.

### **Как сказались на работе вашей компании введение антироссийских ограничительных мер?**

Сфера консалтинговых услуг является неотрывным звеном рынка обращения медицинских изделий и подчинена его общим тенденциям, которые не обошли стороной и нашу компанию. Регуляторные органы Российской Федерации оперативно реагируют на внешние факторы, что ощутимо влияет на внутреннее перестроение медицинской отрасли. Запущенные правительством РФ программы государственной поддержки находят отклик у отечественных производителей, и мы наблюдаем большую заинтересованность с их стороны к разработке и постановке на производство российских аналогов востребованных медицинских изделий, спрос на которые под влиянием антироссийских санкций будет только увеличиваться.

Мы научились участвовать вместе с нашими коллегами в тендерных программах на разработку отечественной продукции, смогли помочь довести их разработки до пациентов, которым они так нужны.

Кроме того, ситуация в целом привела нас к необходимости поиска и привлечения большего количества специалистов с опытом проектирования и постановки на производство российских медицинских изделий, которые обладают знаниями в работе с конструкторской документацией и владеют производственными аспектами. Особенно ценными являются сотрудники, которые имеют навыки оформления итоговой документации, такой как, к примеру, «Технические условия», поскольку именно от ее качества и детальности зависит прохождение процедур государственной регистрации медизделий.

Взаимодействие таких специалистов с нашим штатным руководителем проекта, имеющим большой практический опыт сотрудничества с экспертами государственных служб, позволяет не допускать типовые ошибки и оптимизировать срок получения желаемого результата.

### **Расширился ли перечень ваших клиентов и партнеров?**

Наряду с развитием отечественной отрасли рынок начинает менять свой вектор и в части иностранных поставщи-

ков медицинской продукции. Все чаще мы сталкиваемся с потребностью введения в обращение товаров производителей из стран Восточной Азии.

Для того чтобы не прерывать поставки продукции, владельцы частного сектора медицинских услуг и дистрибьюторы начинают пересматривать список своих партнеров из числа иностранных производителей. Такие вынужденные меры связаны с вопросами транспортной логистики и финансовых взаиморасчетов, а также с уходом с рынка некоторых западных компаний на фоне санкционного давления со стороны их правительств и бенефициаров. Это способствует налаживанию связей с новыми заказчиками и производителями.

Перечень партнеров, которых мы привлекаем в качестве третьих лиц по субподряду, также существенно расширился. Кроме того, мы заключили контракты с новыми игроками, которые

## **Запущенные правительством РФ программы государственной поддержки находят отклик у отечественных производителей, и мы наблюдаем большую заинтересованность с их стороны к разработке и постановке на производство российских аналогов востребованных медицинских изделий.**

специализируются на проведении испытаний: техническими и токсикологическими лабораториями, клиническими центрами, а также аккредитованными организациями, которые занимаются внедрением систем менеджмента качества производства медицинских изделий. Уверен, что тенденция расширения числа заказчиков и партнеров сохранится.

### **Какие меры вы принимаете для снижения влияния внешних факторов на ваш бизнес? Пришлось ли «Медэксперту» повысить цены на услуги?**

Модульная структура нашей компании строится на привлечении профильных специалистов для каждого нового проекта, работу которых контролируют руководители из числа наших сотрудников с многолетним стажем. Это позволяет избежать лишних расходов и обходиться без кредитных схем, что снижает влияние внешних факторов на устойчивость бизнеса. В данный момент мы обходимся без повышения цен, что считаем особенно важным в текущих условиях ведения предпринимательской деятельности.

### **В 2021 г. официально завершился переход к общему рынку медицинских**

### **изделий в рамках ЕАЭС, предполагающий существенное изменение процедур регистрации и регулирования обращения медизделий. Расскажите об этом подробнее.**

Возникновение рисков дефицита медицинских изделий на фоне санкционной политики западных стран увеличило озабоченность отрасли в вопросе перехода к общему рынку медицинских изделий в рамках ЕАЭС. Поэтому мы считаем очень важными и своевременными шаги по продлению национальных процедур регистрации медизделий на максимально возможный срок, предпринимаемые Минздравом России. Тем не менее мы активно работаем по запущенным проектам в рамках ЕАЭС с нашими заказчиками, что позволяет нарабатывать практику и закрывать пробелы, которые возникают в новой для всех процедуре регистрации медицинских изделий по требованиям ЕАЭС.

### **Какие планы по развитию компании и тенденции на рынке медизделий, влияющие на ее деятельность, вы могли бы отметить?**

В среднесрочной перспективе мы столкнемся с увеличением объемов работ в связи с появлением существенного количества новых игроков. Это уже ощущается по числу получаемых нами обращений на анализ новых поставщиков.

Нас также ждет окончательная стабилизация испытательного рынка, который претерпел существенные изменения за последние два года. В соответствии с этим мы начали отстраивать план загрузки наших сотрудников и заключать предварительные контракты со специалистами по работе с документацией производителей.

Кроме того, завершились работы по расширению испытательного центра «Медико-технологическое агентство», который входит в нашу группу компаний, что позволит увеличить штат инженеров-испытателей.

Все вышеперечисленное положительно скажется на прогнозируемости итогов при планировании проектов, которой так сильно не хватает большинству представителей рынка медицинских изделий в текущих условиях.



## МЕДТЕХ



## ПОСТАВКИ СОВРЕМЕННОГО ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ ПО ВСЕЙ РОССИИ

Компания «МедТех» специализируется на поставках высокотехнологичного медицинского оборудования от ведущих мировых брендов, которое соответствует текущим потребностям рынка и строгим международным стандартам качества. За счет внедрения инновационных разработок, регулярного расширения ассортимента и гибкой ценовой политики продукция пользуется неизменным спросом у клиентов. Генеральный директор Александр Губин ответил на вопросы издания о перспективах развития и успехах компании.

### Александр, расскажите о деятельности вашего предприятия.

Компания была основана в 2014 г. Она занимается оснащением медицинских центров и лабораторий современным оборудованием на всей территории Российской Федерации. Мы накопили богатый опыт реализации крупных проектов и готовы к выполнению сложных комплексных поставок продукции. В «МедТех» организована служба сервисной и методической поддержки клиентов, которая контролирует качество оказываемых услуг и сохраняет высокий уровень обслуживания на всех этапах работы.

Компания активно участвует в социальных проектах, связанных с донорством, а также в семинарах, выставках и конгрессах.

**Мы накопили богатый опыт реализации крупных проектов и готовы к выполнению сложных комплексных поставок продукции.**

### Какое оборудование вы сейчас поставляете на рынок?

В своей работе «МедТех» опирается на принципы клиентоориентированности и ответственного подхода к исполнению гарантийных обязательств для достижения максимальной эффективности работы наших заказчиков. Мы сотрудничаем с рядом надежных и авторитетных производителей медоборудования из Китая, Германии, США и других стран, которые разрабатывают оборудование высокого качества, отвечающее всем современным требованиям безопасности, экономичности и точности. Продуктовый портфель включает в себя продукцию по следующим товарным сегментам: лабораторная диагностика (иммуногематология, иммунохимия) — производитель компания Ortho Clinical Diagnostics,

лабораторные расходные материалы от компаний Zhejiang Gongdong Medical Technology Co., Ltd. и Guangzhou Jet Bio-Filtration Co., Ltd., трансфузионное оборудование — производитель Fresenius Kabi, преаналитика — производитель SARSTEDT AG&Co.

В связи с пандемией коронавирусной инфекции компания также активно занимается поставками экспресс- и ПЦР-тестов на COVID-19 (производство Hunan Runmei Gene Technology Co., Ltd.).

### Кто ваши заказчики?

Мы заслужили доверие крупнейших государственных, муниципальных, ведомственных больниц и поликлиник, диагностических центров и частных лабораторий. РЖД «Медицина», ЦКБ Академии наук, СПб ГБУЗ «Городская Мариинская больница», ФГБУ «Поликлиника №3 Управления делами Президента», ОАО «Камчатскэнерго», государственная корпорация «Росатом», Первый Санкт-Петербургский государственный медицинский университет им. акад. И.П. Павлова и другие организации на протяжении многих лет являются постоянными заказчиками компании «МедТех».

Наше кредо — поставлять оборудование высокого качества по разумной цене, учитывая при этом потребности и пожелания заказчиков.

### Повлияла ли на вас внешняя ситуация?

Безусловно, компания сталкивается с некоторыми трудностями, вызванными современными реалиями. Однако наши зарубежные партнеры оказали



нам существенную поддержку, а многие из них даже разрабатывают вместе с нами логистические схемы для поставок оборудования в кратчайшие сроки. Они понимают, что текущая ситуация временна, и здоровье граждан РФ не должно зависеть от геополитической ситуации в мире.

### В чем преимущество работы с вами как с поставщиком? Какие ближайшие планы по развитию?

Мы всегда учитываем индивидуальные пожелания заказчиков, поскольку ценим их отношение и настроены на дальнейшее сотрудничество. Компания молниеносно реагирует на любые запросы со стороны клиентов, удовлетворяет их потребности от а до я. Специалисты «МедТеха» готовы подобрать необходимый комплект оборудования для лечебного учреждения в соответствии с его целями, бюджетом и техническим оснащением помещений. Все наши сотрудники имеют многолетний опыт работы и регулярно проходят обучение у ведущих производителей медицинской техники, что гарантирует выполнение заказов на высокопрофессиональном уровне. За время работы мы смогли рекомендовать себя не только в Москве, но и по всей России. В 2022–2023 гг. компания надеется по-прежнему соответствовать сложившейся высокой репутации и планирует вывести на рынок около пяти новых продуктов, которые будут полезны медучреждениям и их пациентам.



# НПП «МЕДИКОН»



## ЛАБОРАТОРНЫЕ И МЕДИЦИНСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ВЫСОЧАЙШЕГО КАЧЕСТВА

Компания «Медикон» производит медицинское оборудование и инструменты уже более 30 лет. В ее каталоге изделия, используемые в хирургии, травматологии и других областях медицины. Инструменты, изготовленные в «Медиконе», используют клиники практически всех регионов России. О деятельности предприятия и ассортименте продукции нашему изданию рассказал генеральный директор Сергей Бодунов.

### Каков ассортимент медицинских изделий, выпускаемых компанией?

Компания выпускает инструменты для самых разных областей медицины. Все изделия имеют государственное регистрационное удостоверение, сертифицированы, соответствуют стандартам качества, принятым в нашей стране.

Производим пункционные и инъекционные иглы, используемые для ввода и извлечения жидкостей из обследуемого органа пациента, проведения исследований сосудов, взятия анализов крови из вены, переливания крови и лекарственных жидкостей.

Хирургам предлагаем кусачки, троакары, инструменты коникотомии, расширители ран и ребер, реаниматологам — ларингоскопы, оториноларингологам — наконечники к шприцу для гортанных вливаний. Также производим подъемные устройства для ухода за лежащими больными. Гинекологические клиники и отделения снабжаем зеркалами, комплектами наконечников для вакуумаспирации, гистерографии, биопсии и другими изделиями.

### В чем главные преимущества вашей компании?

Мы не используем никелированные латунь и черные металлы. Изготовленные по таким технологиям инструменты выглядят блестяще в прямом смысле этого слова, стоят немало, но довольно быстро выводятся из эксплуатации по причине разрушения покрытия, которое в большей мере выполняет декоративную функцию.

Наши инструменты изготовлены из российской высококачественной не-

ржавеющей стали. Они не подвержены коррозии, устойчивы к температурным воздействиям при стерилизации, а следовательно, исключительно долговечны.

### Антироссийские санкции сказались на вашей деятельности?

На нашем производстве не применяются дефицитные и дорогие импортные комплектующие, поэтому никакого значимого влияния на работу компании санкции не оказали. Сроки исполнения заявок наших клиентов по-прежнему минимальны.

Оборудование частично импортное, но новое, закупили его в 2021 г. Работает оно исправно, вопросов о необходимости ремонта или замены узлов не возникает. Если же такие проблемы встанут в повестке дня, то мы знаем, как оперативно их решить. У нас наработанные связи с китайскими поставщиками металлообрабатывающего оборудования, которые смогут обеспечить поставки всех необходимых деталей.

### Наши инструменты изготовлены из российской высококачественной нержавеющей стали.

### В какие регионы поставляете готовую продукцию?

Компания работает на рынке более 30 лет. За эти годы мы установили прочные отношения с большим количеством клиентов практически во всех регионах России — от Калининграда до Владивостока. Продажи осуществляем напрямую и через партнеров. Среди последних много компаний, которые участвуют в тендерах.

В нынешнем году наиболее востребованы инструменты, используемые военными медиками, а также иглы и ларингоскопы.

### Дальнейшее развитие дилерской сети планируете?

Да, мы заинтересованы в новых партнерах. Предлагаем весьма при-



влекательные условия сотрудничества: скидки на продукцию в размере 15–20% в зависимости от объема заказа, краткие сроки поставок, потому что постоянно пополняем складские запасы.

Мы работаем со всеми крупными транспортными компаниями, что позволяет доставить груз практически в любой населенный пункт любого региона России.

Трудновыполнимых требований не предъявляем. Нюансы совместной работы обсуждаем индивидуально. Главное, чтобы партнер был мотивирован на активные продажи наших изделий. Мы регулярно мониторим и анализируем рынок медицинского инструментария. Если понадобится, окажем маркетинговую помощь, подскажем, какие действия следует предпринять на первых порах.

### Что еще в планах?

Мы намерены развивать предприятие, расширять ассортимент наиболее востребованной продукции, искать новые рынки сбыта. Планируем принять участие в международной выставке «Здравоохранение-2022», которая пройдет в декабре в Москве.

Наши специалисты в полной мере обладают всеми необходимыми для этого компетенциями. Отмечу, что, помимо производства медицинских инструментов, мы занимаемся разработкой технологического оборудования для твердотельных волновых гироскопов, где без обширных и специфических знаний ничего стоящего создать невозможно.



# НАЦИОНАЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ «АПФ»



НАЦИОНАЛЬНАЯ  
АССОЦИАЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ  
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ И  
МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ

Национальная ассоциация производителей фармацевтической продукции и медицинских изделий «АПФ» (Национальная ассоциация «АПФ») была создана в апреле 2001 г. О деятельности, миссии, реализованных проектах мы беседуем с исполнительным директором ассоциации Надеждой Дараган.

## Напомните, пожалуйста, нашим читателям об истории создания и развития Национальной ассоциации «АПФ». Каковы миссия и цели организации на сегодняшний день?

Национальная ассоциация производителей фармацевтической продукции и медицинских изделий «АПФ» образована в 2001 г., и сначала в нее входили три предприятия. В настоящее время Национальная ассоциация «АПФ» — одна из ведущих, пользующаяся авторитетом некоммерческая организация, объединяющая в своих рядах 33 отечественных производителя медицинской продукции. Предприятия — члены ассоциации производят большой ассортимент лекарственных средств, медицинских изделий и обеспечивают занятость десятков тысяч работников.

Наша ассоциация оказывает содействие обращению лекарств и медицинских изделий, которые отвечают требованиям стандартов GMP и/или ISO. Мы представляем интересы и защищаем права членов ассоциации в регуляторных органах (включая органы контроля и надзора).

Главная цель нашей работы — максимально способствовать обеспечению здравоохранения и населения нашей страны качественными, эффективными лекарственными препаратами и медицинскими изделиями.

Предприятия — члены ассоциации производят как оригинальные лекарственные препараты, так и дженерики, причем многие из них выпускаются по полному циклу, из фармацевтических субстанций собственного производства, входят в перечень жизненно необходимых и важнейших и очень востребованы населением нашей страны.

Значительная часть выпускаемых лекарственных препаратов замещает более дорогие импортные. Импортозамещение — одна из основных задач для российской фармацевтической промышленности. Главным показателем стратегии развития российской фармацевтической и медицинской промышленности является увеличение на рынке

общей доли лекарственных препаратов и медицинских изделий отечественного производства.

Полноценное развитие отрасли невозможно в отрыве от научно-исследовательской сферы. Только во взаимодействии науки и производства, в их одновременном совершенствовании появляется способность обеспечить стратегическую независимость в одном из важнейших вопросов — удовлетворении потребности всех жителей нашей страны в новых эффективных и высококачественных лекарствах и медицинских изделиях.

В настоящее время модернизированы практически все предприятия, входящие в состав нашей ассоциации. Технологическая оснащенность, организация производства и контроль качества конечной продукции отвечают необходимым требованиям.

## Главная цель нашей работы — максимально способствовать обеспечению здравоохранения и населения нашей страны качественными, эффективными лекарственными препаратами и медицинскими изделиями.

## Какие компании сейчас входят в ваш состав? Появились ли у ассоциации новые члены?

Сегодня в состав ассоциации входят 33 отечественных предприятия, это производители фармацевтических субстанций, лекарственных препаратов, в том числе иммунобиологических, а также медицинской техники и изделий медицинского назначения. Расположены они в различных уголках нашей страны — Москве и Подмосковье, Санкт-Петербурге и Ленинградской области, Хабаровске, Красноярске, Кирове, Екатеринбурге, Челябинске, Жигулев-

ске, Новокузнецке, Белгороде, Казани, Зеленодольске, Самаре, Иркутске, Бийске, Краснодарском крае. Список членов нашей ассоциации и информацию об их деятельности можно посмотреть на нашем сайте [www.pharmapf.ru](http://www.pharmapf.ru).

За последние три года в Национальную ассоциацию «АПФ» вступили четыре предприятия, которые производят фармацевтические субстанции, лекарственные растительные препараты, лекарственные препараты кардиологического и орфанного направлений.

## Повлияла ли на деятельность Национальной ассоциация «АПФ» и деятельность ваших членов внешняя ситуация? Возможно, с трендом на импортозамещение условия у компаний, входящих в ваш состав, улучшились?

Основная проблема — это быстро изыскать финансовую ликвидность, иногда в ущерб некоторым программам развития, инновационным проектам и планам, которые были у предприятий на этот год. Сейчас они вынуждены сосредоточиться на текущей финансовой деятельности и на возможности производить импортозамещающие не только лекарственные препараты, но и фармацевтические субстанции.

Около 78% фармсубстанций закупается за рубежом. Большая часть — в Индии и Китае, там все без изменений. Но даже до начала специальной операции выросли цены на доставку, подорожали контейнеры, стоимость логистики увеличилась в пять раз. При изменении валютного курса получается двукратное подорожание общей стоимости поставки. Если говорить об оборудовании, у нас много поставщиков, которые находятся в Европе. Изменились цепочки поставок, усложнилась и подорожала логистика.

Примерно 60–70% поставщиков ввели предоплату как при закупке оборудования, так и при закупке сырья, материалов, в том числе вспомогательных веществ, стандартных образцов и фармацевтических субстанций. Так



зарубежные компании стараются обезопасить себя от возможных рисков. Ранее многие поставщики необходимой продукции предоставляли отсрочку платежа, а сейчас требуют оплату одномоментно.

### Какие задачи вы ставите перед ассоциацией в нынешних условиях?

Динамичное развитие ассоциации, совершенствование отношений внутри организации, содействие развитию отечественных производителей лекарственных средств и медицинских изделий, активное участие в построении российского рынка медицинской продукции и увеличение на нем доли отечественной продукции.

### Расскажите о последних мероприятиях, в которых принимала участие Национальная ассоциация «АПФ».

21 марта 2022 г. состоялось заседание Экспертного совета по вопросам регулирования обращения лекарственных средств и медицинских изделий Комитета ГД по охране здоровья по теме «Национальная система лекарственной безопасности РФ, законодательные аспекты», на котором были озвучены от имени нашей ассоциации конкретные предложения по поддержке отечественных предприятий.

15 апреля 2022 г. на площадке АО «Рособоронэкспорт» участвовали в заседании Экспертного совета Комитета Государственной думы по промышленности и торговле по развитию биотехнологий, фармацевтической и медицинской промышленности по теме «Роль отечественных высокотехнологичных промышленных предприятий при обеспечении системы здравоохранения медицинским оборудованием в условиях санкционных ограничений».

18 апреля 2022 г. участвовали в круглом столе фракции «Справедливая Россия — за правду» в Государственной думе РФ по теме «Вопросы лекарственной безопасности страны в условиях санкций» и выступили по проблеме организации отечественного производства фармацевтических субстанций.

8 июня 2022 г. участвовали в заседании Экспертного совета по вопросам регулирования обращения лекарственных средств и медицинских изделий Комитета Государственной думы РФ по охране здоровья по теме «Совершенствование обращения изделий медицинского применения в РФ в санкционных условиях, законодательное регулирование»

и выступили с конкретными предложениями.

28 июня 2022 г. участвовали в заседании Экспертного совета по развитию медицинской промышленности при Комитете Государственной думы РФ по охране здоровья — тема «Стратегические направления развития отечественного приборостроения в условиях санкционного давления».

14 июля 2022 г. приняли участие в совместном заседании Комитета ТПП РФ по предпринимательству в здравоохранении и медицинской промышленности, Комиссии РСПП по фармацевтической и медицинской промышленности, Комиссии РСПП по индустрии здоровья и отделения медицинских наук РАН на тему «О работе и мерах по предотвращению рисков возникновения дефектуры жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов в условиях санкций», на котором выступили с конкретными предложениями.

---

**Импортозамещение — одна из основных задач для российской фармацевтической промышленности. Главным показателем стратегии развития российской фармацевтической и медицинской промышленности является увеличение на рынке общей доли лекарственных препаратов и медицинских изделий отечественного производства.**

---

### Над какими проблемами вы сейчас работаете?

Согласно Федеральному закону от 29.11.2021 г. № 382-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую налогового кодекса Российской Федерации» (далее Закон) с 01.01.2022 г. многократно увеличились размеры государственных пошлин за основные виды регистрационных действий при регистрации лекарственных средств и медицинских изделий, а также внесение изменений в регистрационные документы.

В соответствии с принятым Законом размер пошлины за внесение в документы, содержащиеся в регистраци-

онном досье на зарегистрированный лекарственный препарат, изменений, требующих проведения экспертизы качества лекарственных средств и (или) экспертизы отношения ожидаемой пользы к возможному риску применения лекарственных препаратов для медицинского применения, увеличился в 6,5 раза — с 75 тыс. до 490 тыс. руб.

Необходимо принять меры по снижению налоговых платежей, в том числе за регистрацию и перерегистрацию лекарственных препаратов, внесение изменений в НД. В настоящее время рушатся цепочки поставок, меняются поставщики как действующих веществ, так и вспомогательных веществ, упаковки и т.п. Учитывая, что почти в каждое регистрационное досье на препарат необходимо будет неоднократно вносить изменения, следует временно отменить госпошлину или пересмотреть ее размер в сторону уменьшения.

Еще значительнее могли бы помочь безвозмездные займы или субсидии на оборотные средства и реализацию проектов по созданию новых производств. Главным образом они нужны компаниям, которые обладают компетенциями и ресурсами для производства новых продуктов. Нам есть что делать, мы можем заместить уходящий импорт, но у нас нет денег на новые инвестиции, так как мы должны обеспечить финансовую ликвидность и компенсировать финансовые разрывы. По меньшей мере такие шаги могли бы быть предусмотрены для системообразующих предприятий.

### Расскажите о последних достижениях, наградах ассоциации и ее членов.

В июле 2022 г. советника ассоциации А. Г. Бессарабову наградили Почетной грамотой Министерства здравоохранения Российской Федерации за многолетний добросовестный труд.

### Что в планах?

Представлять интересы членов нашей ассоциации в государственных, контрольно-надзорных органах Российской Федерации, а также в государствах — членах Евразийского экономического союза, активно участвовать в обсуждениях проблем на различных площадках отраслевых конференций, совещаний и форумов, планомерно и последовательно отстаивать позицию развития российских предприятий в сфере обращения лекарственных средств и медицинских изделий.

# НПП МЕДОЛИТ



МЕДОЛИТ

## УДАРНО-ВОЛНОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ — ЭФФЕКТИВНОЕ ЛЕЧЕНИЕ БЕЗ ОПЕРАЦИЙ

«Медолит» входит в число российских компаний, стоявших у истока развития отечественного медицинского оборудования, с помощью которого осуществлялось неинвазивное лечение в сферах урологии, ортопедии и травматологии. Еще в начале 2000-х гг. она разработала экстракорпоральный полигенераторный литотриптер третьего поколения и первый российский аппарат ударно-волновой терапии (УВТ). Год назад основатель компании Виктор Захаров в интервью нашему журналу рассказывал о возможностях приборов бренда «Медолит». В этом номере мы публикуем диалог с генеральным директором компании Алексеем Огневским, в котором основной темой является модернизация аппарата УВТ.

### Алексей, напомните читателям об истории создания вашего предприятия.

Компания «Медолит» была организована в 2000 г. группой специалистов, занимавшихся разработкой медтехники в стенах Московского радиотехнического института. Этот коллектив участвовал в создании первого советского литотриптера «Урат-П», запущенного в производство в конце 1980-х гг., и его продолжения — «Литурат-УР». Они прекрасно зарекомендовали себя за два десятилетия эксплуатации, но дальнейшее развитие технологий привело к необходимости разработать новое поколение отечественных устройств, предназначенных для проведения ударно-волновой литотрипсии. Такая потребность и послужила поводом к созданию нашей компании.

### Расскажите о первой разработке предприятия «Медолит».

Уже через три года после создания компании в серийное производство был запущен комплекс для проведения экстракорпоральной литотрипсии (неинвазивного лечения мочекаменной болезни) — «Литотриптер «Медолит». Он стал первым в мире литотриптером полигенераторного типа. В таком аппарате используется три генератора ударно-волновых импульсов, что позволяет подобрать оп-

тимальный вариант воздействия на инородное тело для каждого конкретного случая. Так, один из генераторов наиболее эффективен для эрозионного разрушения конкрементов в почках и верхней трети мочеточника, другой — для дробления камней в чашечно-лоханочной системе почек, в верхней и средней третях мочеточника, а третий — для разрушения затвердевших образований в средней и нижней частях мочеточника.

За период с момента начала выпуска и до сегодняшнего дня наша компания изготовила и поставила различным медучреждениям несколько десятков комплексов «Литотриптер «Медолит». А сейчас мы работаем над модернизацией литотриптера, которая заключается, например, в улучшении его рентгеновской системы и разработке нового операционного стола.

### Как вы продолжили развивать ударно-волновые технологии после создания литотриптера?

Завершив работы по созданию и запуску в производство комплекса «Литотриптер «Медолит», мы включились в разработку нового устройства — аппарата экстракорпоральной ударно-волновой терапии «Медолит-Т».

Этот прибор, запущенный в серийное производство в 2006 г., в отличие от литотриптера обладает сниженной мощностью энергетического воздействия на организм человека в единицу времени. Но те ударные волны, которые он генерирует, оказывают достаточное разрушающее воздействие на патологические кальцинаты. Кроме того, они стимулируют клетки, способствующие заживлению костной и соединительной тканей. Поэтому прибор используется для лечения пяточной шпоры, кальцифицирующего тендинита, медленно консолидирующего перелома, надрыва сухожилий, псевдоартроза и еще более сотни ортопедических заболеваний и патологий.

Некоторое время назад в компании было принято решение о модернизации этого аппарата. Сейчас мы находимся на завершающей стадии доработки устройства, и в скором времени наше предприятие приступит к производству обновленного прибора, который уже получил название «Медолит-ТМ».

### Что побудило вас заняться модернизацией прибора «Медолит-Т»?

Время не стоит на месте — меняются условия, появляются новые технологии и требования. Поэтому, чтобы не застрять в прошлом, компания «Медолит» и совершенствует свою технику. К тому же мы постоянно находимся в контакте с врачами и стараемся учесть их пожелания, связанные с эксплуатацией нашего оборудования. Так что все изменения, внесенные в прибор УВТ, обоснованы необходимостью повысить удобство его использования и эффективность лечения. Если же говорить о конкретных новшествах, то, во-первых, по сравнению со своим предшественником аппарат «Медолит-ТМ» стал менее габаритным и тяжелым — его масса уменьшилась почти в два раза. Во-вторых, у обновленного прибора появились удобный и подвижный штатив, а также удобный и легкий излучатель, которые значительно облегчают работу врача. Кроме того, мы оснастили аппарат компьютерной системой управления, способной интегрироваться в МИС клиники, тачскрином и пультом дистанционного управления. При этом «Медолит-ТМ» получил в наследство от своего предшественника высокую энергетическую мощность, благодаря которой он превосходит по эффективности 98% аппаратов ударно-волновой терапии, представленных на российском рынке.

### Проходил ли новый аппарат клинические испытания?

Более 15 лет назад, когда мы занимались регистрацией первого в России



аппарата ударно-волновой терапии, был проведен полный цикл клинических испытаний. Проверку на свою способность оказывать терапевтическое действие он проходил в Главном военном клиническом госпитале им. академика Н. Н. Бурденко, Городской клинической больнице № 1 им. Н. И. Пирогова, ГКБ № 29 им. Н. Э. Баумана и еще ряде государственных учреждений, подтвердивших эффективность его работы. Поэтому обновленному устройству не требуется проходить испытания в том виде, в котором они проводились в прошлом, — метод уже исследован, а его способность достигать желаемого результата доказана. Но, разумеется, нужно будет подтвердить соответствие аппарата «Медолит-ТМ» требованиям безопасности и еще ряду нормативных документов.

#### Чем ваш аппарат ударно-волновой терапии отличается от аналогов отечественного производства?

Существует три типа аппаратов ударно-волновой терапии — радиальные, планарные и сфокусированные. Последние — самые дорогие и сложные в производстве — в России выпускает только наша компания. Их главное отличие от устройств других видов заключается в высокой точности фокусировки ударных волн на требуемый объект. Поэтому остальные отечественные производители систем УВТ по большому счету не являются нашими конкурентами. Мы все скорее дополняем друг друга: наше оборудование работает там, где они не работают, а они действуют на том поле, на котором мы тоже могли бы действовать, но просто не стремимся к этому.

#### Есть ли у вас конкуренты среди зарубежных производителей устройств УВТ?

Да, на российском рынке присутствует несколько импортных приборов такого же типа. Но их цены превышают стоимость устройства бренда «Медолит» в два-три раза. При этом они лишь немного удобнее в управлении, но ни по качеству, ни по надежности нашу систему не превосходят. В то же время мы как российское предприятие имеем преимущества, которые для заказчиков заключаются в отсутствии рисков ухода производителя с рынка, срыва сроков поставки и возникновения проблем, связанных со скачками курсов валют.

#### Нуждается ли поставленный в клинику прибор «Медолит-ТМ» в настройке и регулировке?



**Чтобы в первый раз начать пользоваться нашим прибором ударно-волновой терапии, медработнику вполне хватает получасового инструктажа.**

Нет. Никаких предварительных настроек и регулировок аппарату не требуется. Чтобы начать с ним работать, нужно лишь включить его в розетку с заземлением. Не нуждается он и в монтаже — прибор оснащен колесиками, благодаря которым его легко катать вокруг кушетки и перемещать из одного помещения в другое.

#### Как часто нужно проводить сервисное обслуживание устройства ударно-волновой терапии?

Техобслуживание следует выполнять один раз в год. Обычно оно занимает не более двух-трех часов, в течение которых осуществляется проверка работоспособности устройства и замена расходных силовых комплектующих. Следует отметить, что такие элементы, поставляемые нашей компанией, стоят в несколько раз дешевле любых иностранных аналогов.

#### Сколько времени понадобится врачу на освоение аппарата УВТ?

Чтобы в первый раз начать пользоваться нашим прибором ударно-волновой терапии, медработнику вполне хватает получасового инструктажа. Аппарат достаточно прост и понятен. В его системе управления есть меню с несколькими видами настроек, разобраться в которых врачу не составит труда. Исходя из нашего опыта общения с медработниками, можно утверждать, что освоить систему УВТ производства компании «Медолит» гораздо проще, чем смартфон, с которым сегодня многие на ты.

#### Расскажите о вашем производстве.

В его основе лежит широкая кооперация с рядом российских предприятий. Мы не пытаемся объять необъятное, а предпочитаем работать

со смежниками, которые по разработанной в компании «Медолит» конструкторской документации выпускают нужные нам элементы. У себя мы изготавливаем только самые важные узлы — излучатели и блоки управления, а также осуществляем финальную сборку.

#### Насколько широка география поставок оборудования компании?

За время своего существования компания «Медолит» выпустила большое количество единиц медицинского оборудования, которое сегодня используется в различных учреждениях по всей России — от восточных окраин до западных и от северных границ до южных. Мы также работаем над реализацией плана по выходу на зарубежные рынки. Его первым этапом будет организация поставок в Среднюю Азию, Закавказье и Белоруссию. А затем мы планируем начать работу со странами Азии, Африки и Южной Америки.

#### А выходить на европейский рынок вы не планируете?

Не будет преувеличением сказать, что это невыполнимая задача. В свое время мы пытались выйти на западный рынок со своим литотриптером, но зарегистрировать его нам так и не удалось — в Европе приняты жесткие протекционистские меры по защите собственных производителей. При этом европейские и другие западные компании весьма вольготно чувствуют себя на нашем рынке. Им даже легче, чем российским производителям, зарегистрировать здесь свою продукцию. И такой дисбаланс совершенно недопустим. Наши предприятия должны иметь в собственной стране национальные преференции — хотя бы в виде ограничений на покупку иностранных товаров при наличии отечественных аналогов.



## ОБЛАЧНЫЕ РЕШЕНИЯ

OKDESK

## КАК МЕДИЦИНСКИЙ ДИСТРИБЬЮТОР «КОРВЕЙ» ЭКОНОМИТ 30 ЧАСОВ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ ИНЖЕНЕРОВ В МЕСЯЦ

Компания «Корвей», занимающаяся комплексным оснащением медучреждений, рассказывает, почему в 2020 г. было принято решение о начале работы в системе Okdesk. Внедрение прошло в кратчайшие сроки и помогло сэкономить десятки рабочих часов инженеров в месяц.



### Okdesk — это интуитивно понятный инструмент, соответствующий требованиям сервисного бизнеса

До внедрения Okdesk три сервисных инженера в месяц обрабатывали порядка 40 заявок, заноса данные по ним в документ Excel. Информацию по клиентам и оборудованию можно было найти в учетной системе 1С, а историю обслуживания получить только после предварительной обработки отчетов.

Заявки на сервис поступали из множества каналов через разных ответственных специалистов, поэтому путь информации по каждой заявке к инженеру зависел от человеческого фактора. Постоянно требовались уточнения. Все это сказывалось на времени обработки заявки. В 2020 г. инженеры сами обратились с просьбой найти альтернативу этому процессу.

При выборе любой системы простота ее использования является важным критерием, но у «Корвей» были и другие требования:

- ✓ возможность приема заявок различными способами (сайт, клиентский портал, телефония, почта);
- ✓ возможность интеграции с «Манго телефонией»;
- ✓ возможность интеграции с почтой для автоматической обработки писем;
- ✓ учет оборудования (закрепление его за клиентом).

В итоге выбор сделали в пользу Okdesk.

«Okdesk подошел по всем параметрам, и мы остановили свой выбор на этой системе. Основным критерием выбора был удобный и интуитивно понятный интерфейс», — отметила Майя Бадмаева, бизнес-аналитик компании «Корвей».

Процесс внедрения системы прошел безболезненно. Инженеры компании достаточно просто обучились работе в системе и мобильном приложении. Не было трудностей и с внедрением клиентского портала для заявителей, которые оставляют заявки через help desk и отслеживают статусы их исполнения.

«Трудностей при внедрении не возникло во многом благодаря оперативной помощи техподдержки Okdesk. Например, коллеги из техподдержки быстро помогли с импортом данных в систему из Excel-файла», — добавила Майя Бадмаева.

### Функции Okdesk в работе сервисного отдела

«Корвей» использует систему Okdesk по максимуму.

Помимо стандартного функционала по приему, управлению заявками и привязки оборудования к клиенту, в компании используют следующие возможности системы:

- ✓ повторяющиеся заявки для контроля технического обслуживания;
- ✓ интеграцию с телефонией и почтой;
- ✓ мобильное приложение исполнителя, чтобы инженеры могли на выезде получать, создавать заявки и видеть всю информацию по ним;
- ✓ отслеживание истории ремонтов оборудования;
- ✓ отчетность и отслеживание выполнения KPI.

«Отчетность позволяет отслеживать работу инженеров, выполнение KPI. До внедрения системы такие отчеты приходилось готовить вручную, в том числе самим инженерам. Сейчас отчеты формируются автоматически, а руководитель сервисной службы видит срез по заявкам, у кого какие обращения в работе,

сложность заявок и оценку клиентов», — объяснила Майя Бадмаева.

В планах компании использование функции системы «Договоры», которая позволит заносить всю информацию по договорам клиентов и отслеживать сервисные периоды по ним. Также в новом году компания планирует интегрировать help desk систему с 1С, чтобы оптимизировать учет оборудования.

### Результаты внедрения Okdesk

Изначальная проблема с учетом, распределением заявок и коммуникацией между инженерами благодаря внедрению Okdesk была решена: отпала необходимость в организационных звонках, так как вся информация по приборам, клиентам, заявкам хранится в одной системе, а все обращения поступают в help desk автоматически.

Руководству сервисного отдела стало легче отслеживать работу сервисной службы: смотреть, какие заявки есть, за кем они закреплены, как выполняют свои KPI.

Дополнительно у остальных сотрудников компании появился оперативный доступ к истории сервисных работ.

Это упрощает подготовку аналитики производителям оборудования по ремонтным случаям и дает возможность выстроить работу с конечными пользователями, лечебными учреждениями в зависимости от возникающих сервисных работ.

Благодаря Okdesk компании удается экономить более 30 рабочих часов сервисных инженеров в месяц.

«Эффект от внедрения, несомненно, есть, так как затраты времени только на операционные задачи сервисных инженеров снизились на 6%», — отметила Майя Бадмаева.



# ОРТОИНВЕСТ

ООО «Ортоинвест» — разработчик и производитель имплантатов для спинальной хирургии и специализированного силового оборудования для травматологии и ортопедии. О деятельности компании и производимой продукции рассказывает генеральный директор Сергей Искровский.



## Сергей, почему вы решили заняться таким непростым делом?

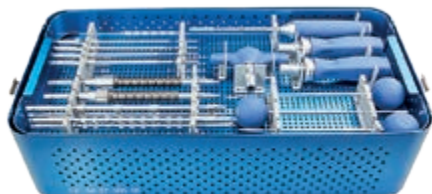
Мне хотелось бы начать с небольшой предыстории, объясняющей, как и почему я взял на себя такую ответственность, как производство отечественных медицинских изделий для травматологии и ортопедии.

Я сам медик, родился и вырос в семье потомственных врачей, поэтому понимаю, насколько важно развитие данных методов лечения.

Работая на рынке травматологии и ортопедии более 15 лет, пришел к выводу, что в нашей стране можно производить качественную медицинскую продукцию. Я собрал команду единомышленников, и мы попробовали выпустить первые изделия. Так в 2016 г. была основана компания «Ортоинвест».

## Одно из направлений деятельности «Ортоинвест» — разработка и производство имплантатов для спинальной хирургии. Расскажите о нем подробнее.

Наша компания началась с производства имплантатов для спинальной хирургии. Это очень востребованная область. Видя запрос со стороны профессионального сообщества, мы изначально сфокусировались на внедрении отечественных аналогов такой продукции и буквально через год после основания компании выпустили систему транспедикулярной фиксации. Мы очень рады, что данная система успешно применяется нашими медиками и помогает людям сделать их жизнь комфортнее.



## В чем преимущество ваших имплантатов перед зарубежными и российскими аналогами?

Наши имплантаты оптимально выдерживают соотношение цены и качества. Это конкурентоспособная продукция по цене значительно ниже зарубежных аналогов. Мы также производим высококачественный инструмент, отвечающий самым строгим международным стандартам, что по праву дает нам возможность занимать достойное место среди отечественных производителей транспедикулярных систем.

## Есть ли отзывы врачей и пациентов о применении ваших имплантатов?

Мы очень дорожим высокой оценкой наших изделий со стороны ведущих российских врачей. И не менее ценными для нас являются слова благодарности пациентов, которые нам передают наши коллеги-врачи, их радость и счастье, когда они начинают жить без ограничений и боли.



## Какое специализированное силовое оборудование для травматологии и ортопедии разрабатывает и выпускает ваша компания?

Продукция «Ортоинвест» может полностью обеспечить все виды травматолого-ортопедических операций, требующих применения силового оборудования. Мы не останавливаемся на достигнутом и ведем разработку оборудования следующего поколения с улучшенной эргономикой и более современными техническими характеристиками.

## Несколько слов о вашем производстве, используемых оборудовании и технологиях.

Мы обеспечиваем полный цикл производства современных имплантатов — от разработки до готового изделия. Ос-

новную производственную мощность нашей компании составляют токарные станки и токарно-фрезерные автоматы продольного точения с числовым программным управлением.

## В какие регионы вы поставляете имплантаты и оборудование?

«Ортоинвест» работает с ведущими лечебными учреждениями Северо-Западного региона, а также других регионов нашей страны — от Калининграда до Дальнего Востока. Мы активно сотрудничаем с ЛПУ Ростовской, Белгородской, Нижегородской и Курганской областей.

## Высококвалифицированные кадры — одно из конкурентных преимуществ любой компании. Расскажите о вашем коллективе.

Оборудование и материалы — очень важная вещь при производстве эндопротезов, однако мы ничего не смогли бы достичь, если бы не наша слаженная команда. Я очень рад, что нам удалось собрать вокруг себя единомышленников, профессионалов своего дела, людей, у которых горят глаза и которые интересуются данным направлением, готовы работать и развиваться в нем. Я сейчас говорю о каждом, кто вносит свой вклад в общее дело, от талантливых инженеров-разработчиков до опытных рабочих производства. Наши производственники — это люди с огромным стажем, имеющие за плечами многолетнюю профессиональную школу и золотые руки, готовые трудиться сменную за сменой, чтобы получить то идеальное изделие, которое впоследствии будет спасать жизни. И я очень благодарен каждому из них за это. Ведь с такой командой любые новые задачи, направления и изделия нам будут по плечу.

## Что в планах?

У нас очень много идей, мы изучаем мировой опыт, консультируемся с ведущими российскими докторами и по мере сил и возможностей внедряем это в жизнь, стараясь развивать отечественную травматологию и ортопедию и выводить российское производство на совершенно новый уровень.



# ПРОФЛАЙН ИНЖИНИРИНГ



## ЧИСТЫЕ ЗОНЫ И ПОЛЯ

Еще в начале прошлого века многие хирургические операции проводили на больничной койке, а лекарства делали чуть ли не за прилавками аптек. Очевидно, что при таком подходе о чистоте думали далеко не в первую очередь. С тех пор многое изменилось. Современная операционная предполагает как минимум четыре зоны различной степени стерильности. Всю продукцию, необходимую сегодня для организации чистых помещений, в том числе ламинарные поля и ламинарные чистые зоны, производит и поставляет компания «ПРОФЛАЙН Инжиниринг». Технологические решения, основанные на индивидуальном и экспертном подходе, позволили многим ее клиентам добиться необходимого результата, успешно пройти процедуры аккредитации и лицензирования. Среди заказчиков компании крупные фармпроизводители и ведущие лечебные учреждения — АО «Р-Фарм», АО «Нижфарм», АО «Акрихин», ФГУП НПО «Микроген», АО «Альтфарм», ГБУЗ Ленинградская областная клиническая больница, ФГБУ «Федеральный центр охраны здоровья животных», Федеральный исследовательский центр вирусологии и микробиологии и многие другие. Подробно о деятельности «ПРОФЛАЙН Инжиниринг» рассказал ее генеральный директор Михаил Петраков.

### С чего началась история вашей компании и какие задачи на этапе ее создания были поставлены?

Наша компания была основана в 2013 г. специалистами с большим опытом работы, связанным с созданием чистых помещений. Произошло это на волне роста числа запросов на чистые помещения в фармацевтике, медицине и микроэлектронике. Строго говоря, этот тренд проявился еще в 1980-х, но бум чистых помещений начался после 2010 г. На тот момент привлечение компетентных в этой сфере инженеров позволило нам практически сразу занять достойное место на рынке, найти крупных заказчиков. Два года мы были сосредоточены на проектировании, а уже в 2015 г. открыли собственное производство комплектующих для чистых помещений. В настоящее время у компании две производственные площадки, основная располагается в Нижнем Новгороде.

Мы ставим перед собой цель стать одним из ведущих участников рынка в сфере создания чистых помещений. В настоящее время оказываем полный комплекс услуг по созданию чистых помещений под ключ — от проектирования и производства до строительства, монтажа, пуска наладки, паспортизации, аттестации и сервисного обслуживания.

### Что входит в ассортимент производимой вами продукции?

Мы производим ограждающие конструкции для чистых помещений (перфорированные фальшполы, потолочные и стеновые панели любых типов), медицинские двери, светильники, мебель, передаточные окна, шлюзы для чистых помещений, фурнитуру (скругляющие и монтажные профили). Особое внимание уделяем развитию направления ламинарных чистых зон и ламинарных

полей. Это технически сложное оборудование, и спрос на него только растет.

### Расскажите об этом направлении подробнее.

В медицинских учреждениях ламинарные поля размещаются непосредственно над хирургическим столом и представляют собой зону особо чистого воздуха, которая обеспечивает стерильность во время операции. Данное оборудование может подключаться к новой или уже существующей системе вентиляции либо работать автономно. В этом случае в потолок монтируют фильтровентиляционные модули, которые самостоятельно нагнетают чистый воздух, проходящий через специальные фильтры.

### Особое внимание уделяем развитию направления ламинарных чистых зон и ламинарных полей. Это технически сложное оборудование, и спрос на него только растет.

Для фармацевтических предприятий мы создаем ламинарные зоны, или, как их еще называют, локальные чистые зоны. По сути, это помещение внутри помещения, которое может быть как жесткой конструкцией, так и передвижной и разборной. Такие решения очень удобны для производителей, которым необходимо организовать чистое помещение с высоким классом чистоты без масштабной модернизации существующих производственных цехов.

### Какие еще ваши продукты особенно востребованы заказчиками?



Безусловно, большой спрос на наши передаточные боксы и шлюзы. Эти изделия могут иметь разные конструктивные особенности. Все наши передаточные системы прошли проверку на прочность и эффективность в период пандемии. В 2020 г. мы участвовали в строительстве быстровозводимых госпиталей в Нижнем Новгороде, в г. Пушкине Ленинградской области и в подмосковном Одинцово. Отмечу, что сроки поставок в тот период были ограничены. Объемы производимых изделий в каждом заказе исчислялись десятками, а выполнить их надо было за две-три недели. Мы справились, все поставки осуществили вовремя и не получили ни одной рекламации.

### Вы сказали, что производите ограждающие конструкции. Какие материалы для этого используете?

Требования к строительным материалам в целом становятся все жестче. Для создания чистых помещений в медицинских учреждениях мы активно применяем гипсометаллические облицовоч-



ные панели. Мы разработали несколько систем крепления панелей, которые позволяют в зависимости от задачи скрыть монтажный узел, имеют быстроръемный конструктив с возможностью демонтажа каждой панели в отдельности либо, наоборот, могут подчеркнуть стык панелей декоративным профилем.

Для чистых помещений на производственных площадках мы применяем сэндвич-панели. Это не те панели, которые можно встретить на общестроительных работах. Их конструкция намного сложнее и имеет ряд ключевых отличий: каркасный усиливающий профиль по периметру панели, возможность комплектоваться листами гипсокартона по обеим сторонам для создания большей жесткости, вариативность в выборе финишной облицовки вплоть до нержавеющей стали AISI 304 и другие.

Чтобы помещения оставались стерильными, все наши панели обладают повышенной устойчивостью к агрессивным химическим компонентам для дезинфекции. Подчеркну, что вообще ограждающие конструкции могут сильно различаться в зависимости от конкретного проекта. Мы придерживаемся индивидуального подхода в работе с каждым заказчиком и считаем это нашим безусловным конкурентным преимуществом.

#### **Почему для вас так важно сохранять индивидуальный подход, в то время как многие предприятия идут по пути стандартизации?**

Безусловно, у нас есть типовые варианты, и их приобретение обходится дешевле индивидуального проекта. Однако для многих заказчиков стандартные варианты просто не подходят. Поэтому мы считаем необходимым подстраиваться под запросы клиентов, хотя это требует дополнительных усилий по проработке узлов и проектной документации в целом. Мы считаем, что индивидуальный подход в конечном итоге всегда себя оправдывает. Это наш основной плюс

в сравнении с большинством российских конкурентов, а также с китайскими поставщиками, все предложения которых типовые.

#### **Что еще вы считаете своими конкурентными преимуществами?**

Безусловно, это наличие собственного автоматизированного производства, которое новым игрокам на рынке нереально выстроить даже за несколько лет. Также наше преимущество — это уникальные профессионалы с большим опытом работы в узкоспециализированной сфере. Благодаря их компетенциям мы не боимся браться за решение сложных задач. Например, сейчас занимаемся созданием сразу пяти ламинарных зон в уже существующих чистых помещениях биофармацевтической компании «НПО «Петровакс Фарм». Нам предстоит вписать собственные инженерные решения в существующие сети и при этом не нарушить климатические условия в производственных цехах.

#### **Почему для создания чистых зон имеет смысл обращаться именно к специализированным организациям?**

Дело в том, что чистые помещения — это очень узкоспециализированная сфера. Здесь много тонкостей, не входящих в круг общестроительных задач. Для чистых зон разработаны специальные ГОСТы и стандарты. Соответственно, класс чистоты диктует требования к оснащению помещения и отделке ограждающих конструкций. Знанием всех нюансов обладают только специализированные организации.

#### **Какие планы строите на ближайшую перспективу?**

Мы намерены продолжать стабильно работать и развиваться. Этому способствует и тот факт, что санкции практически по нам не ударили, поскольку из импортного оборудования мы исполь-



зуем только моторы для вентиляционных блоков и фурнитуру для дверей.

Также расширяется география нашей деятельности, и уже заключили договоры с медицинскими организациями и производственными предприятиями на Алтае, Урале и в Сибири.

Особый акцент мы делаем на развитии направления ламинарных полей и локальных чистых зон, а также передаточных боксов (окнах) и шлюзов. Кроме того, будем наращивать поставки медицинских дверей разных видов. Более того, планируем открыть импортозамещающее производство комплектующих для дверей. Пока используются комплектующие европейских производителей, стоимость одной откатной автоматической двери доходит до миллиона рублей. Для большинства клиник это дорого, и, к сожалению, многие вынуждены заказывать продукцию, которая не удовлетворяет их требованиям. Открытие собственного производства позволит значительно удешевить эту продукцию на российском рынке. Также в настоящее время мы разрабатываем изделие, которое в России никто не производит, — алюминиевые перфорированные фальшполы. Прежде всего они используются в микроэлектронике. Производство наедемся запустить в следующем году.



# ПЕРВАЯ КОМПЛЕКСНАЯ РЕГИСТРАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ



## РЕГИСТРАЦИЯ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ С ГАРАНТИЕЙ В ДОГОВОРЕ

Первая комплексная регистрационная компания делает все, чтобы процесс регистрации медицинских изделий в России был качественным и удобным для клиентов, а взаимодействие с государством — комфортным, не создающим препятствий для бизнеса. О том, как компании удается удерживать высокую планку в консалтинговой сфере, рассказывает ее директор Дмитрий Коробкин.

### Дмитрий, компания появилась на рынке в 2019 г. с полным комплексом услуг по регистрации медицинских изделий, расширился ли их перечень сегодня?

Специфика нашей деятельности не изменилась, но с появлением новых законодательных актов мы регулярно внедряем дополнительные услуги, чтобы идти в ногу со временем и соответствовать запросам клиентов и требованиям контролирующих органов. Например, Росздравнадзор в обязательном порядке устанавливает процедуру инспекционного контроля, которая требует наличия у производителей определенной системы менеджмента качества. Она есть не у всех, а если и присутствует, зачастую не соответствует необходимым требованиям. Поэтому мы ввели направление аудита производства для подготовки документов в этой области, которое будем реализовывать на базе партнерской организации, где также планируем осуществлять обучение специалистов производителей медицинских изделий соблюдению и выполнению требований системы менеджмента качества.

**Мы единственная консалтинговая компания, застраховавшая свою деятельность. Каждый наш заказ имеет свою индивидуальную страховку.**

### Как изменился объем работы за три года?

Очень сильно вырос. Я связываю это с нашим клиентоориентированным подходом. Мы отталкиваемся от запросов клиента, с любым находим общий язык и всегда идем навстречу. Самое главное — даем гарантии в получении регистрационного удостоверения. Если по нашей ви-

не происходит сбой на каком-либо этапе регистрации, переделываем за свой счет либо возвращаем деньги — и это прописано в договоре. К тому же мы единственная консалтинговая компания, застраховавшая свою деятельность. Каждый наш заказ имеет свою индивидуальную страховку. Был случай, когда на этапе реализации нескольких проектов одну из наших партнерских лабораторий лишили аккредитации, в итоге мы провели все испытания повторно за свой счет.

В связи с ростом объема заказов увеличился и штат наших сотрудников — сегодня их более 30. Все они опытные и грамотные специалисты, способные уже на начальном этапе определить, есть ли риски для регистрации изделия или нет. Как правило, отказы происходят не потому, что продукт не подлежит регистрации, а из-за неправильно подготовленных документов.

### У вас много клиентов?

Одновременно в работе у нас обычно около 120–140 проектов по регистрации. Очень много клиентов приходят с заказами в сфере *in vitro* диагностики. Мы специально никак не рекламируем себя, 90–95% новых заказов появляются в основном благодаря сарафанному радио — даже из Китая. Высокая репутация еще больше подстегивает нас работать хорошо. Нам важно, чтобы клиенты получали главное — прибыль от продажи своего продукта. Но я понимаю, невозможно, чтобы всегда все шло идеально, поэтому открыт для обратной связи 24/7.

### В последний год вы стали членом нескольких бизнес-ассоциаций, что это вам дает?

В марте нас приняли в Международную финансовую бизнес-ассоциацию евроазиатского сотрудничества, и сейчас там с моим личным участием создается комитет по медицинским изделиям. Сотруд-

ничество в ней открывает для нас новые возможности развития, общения, поиска диалога с коллегами из дружественных стран. На данный момент мы активно используем эту площадку для налаживания контактов с представителями из Китая и Индии. В мае мы также вступили в отечественную Ассоциацию производителей медицинских изделий оборонно-промышленного комплекса. В принципе, членство в профессиональных бизнес-сообществах ко всему прочему формирует положительный портфель доверия компании.

**Мы первые в России, кто разработал собственный стандарт по регистрации медицинских изделий и зарегистрировал его в Росстандарте.**

### Что представляет собой рынок медицинского консалтинга в России?

На сегодня он пока еще достаточно хаотичный, и это зачастую создает проблемы для заказчиков. Консалтинговая деятельность в медицинской сфере, несмотря на миллиардные ежегодные обороты, ничем и никем не регламентирована. По примерным подсчетам, сегодня на российском рынке действуют около 80–90 консалтинговых компаний, из них только 10–15 крупных, остальные, как правило, фирмы-однодневки, которые не способны предложить качественную и гарантированную услугу. Мы первые в России, кто разработал собственный стандарт по регистрации медицинских изделий и зарегистрировал его в Росстандарте.

Сейчас я много средств вкладываю в систематизацию и структуризацию нашей деятельности. Также у меня есть очень много идей по развитию компании на ближайшие годы, которые обязательно планирую осуществить.

## РАДИАТЕХ



## ИНГАЛЯТОР «ТЕРМОГЕЛИКС ПРО»: СДЕЛАНО В РОССИИ

Специалисты ООО «РаДиАТех» находятся в постоянном режиме генерации идей, их реализации и совершенствования, с каждым шагом расширяя сферы деятельности компании, основными целями которой являются разработка и внедрение эффективного диагностического оборудования, передовых систем неразрушающего контроля и надежных средств радиационной защиты. Об одном из уникальных продуктов компании рассказывает генеральный директор Сергей Косьяненко.

### Сергей, медицинское направление не так давно появилось в деятельности компании, почему вдруг решили приложить свои силы и знания в эту сферу?

Я являюсь кандидатом физико-математических наук и автором многих научных проектов. О необходимости реализации их в медицине мы задумывались неоднократно, но решительным шагом препятствовала непредсказуемость рынка и спроса на продукцию. В 2020 г. в период распространения коронавирусной инфекции мы твердо решили, что необходимо запускать процесс создания аппарата, предназначенного для профилактики и лечения заболеваний дыхательной системы человека, в том числе для лечения заболеваний, вызываемых вирусом SARS-Cov-2.

### Расскажите о вашем изобретении.

Аппарат «Термогеликс Про» — это высокотехнологичный ингалятор, работа которого заключается в подготовке подогретой кислородно-гелиевой газовой смеси и ее доставке в легкие пациента с возможностью добавлять в смесь медицинские препараты.

Технология, на которой основана работа аппарата, прошла клинические испытания при лечении больных от коронавирусной инфекции SARS-Cov-2. Результаты испытаний показали, что данная технология существенно повышает эффективность доставки кислорода и лекарственных препаратов (интерферон, гепарин, ацетилцистеин и др.) в труднодоступные участки легких, вызывая термическую деградацию коронавирусов и запуская синтез защитных белков теплового шока и противовирусных белков (интерферонов). Применение этой технологии существенно снижает вероятность подключения пациентов к аппарату ИВЛ, уменьшает тяжесть протекания заболевания.

В октябре текущего года компания получила регистрационное удостоверение на прибор «Термогеликс Про», подтверждающее на государственном

уровне его эффективность и безопасность.

В компанию поступило огромное количество заказов на его поставку от больниц, санаториев и частных клиник. В ближайшей перспективе мы планируем наладить производство в объеме 50 аппаратов в месяц и в дальнейшем наращивать его.

### В чем преимущественное отличие «Термогеликс Про» от других ингаляторов?

Наш аппарат сочетает в себе несколько функций. Первая — возможность дышать кислородно-гелиевой смесью, вторая — возможность дышать подогретой смесью и третья — возможность дышать смесью вместе с лекарством. Это все единый комплекс. Благодаря моноблочной конструкции обеспечена его полная автоматизация при дыхании больного. «Термогеликс Про» исключает получение пациентом ожога при вдыхании препаратов со смесью и, соответственно, врачебную ошибку.



### Расскажите о вашем коллективе и производстве.

Наше производство площадью 1000 м<sup>2</sup> располагается в Санкт-Петербурге, часть металлоемких работ осуществляется на аутсорсинге. У нас трудятся 15 квалифицированных опытных специалистов — инженеры, разработчики, программисты. Наша команда начала свою работу в 2014 г. в департаменте «Радиационные диагностические технологии» АО «Астиаг», а в 2016 г. стала самостоятельной организацией ООО «РаДиАТех», ведущей разработку, производство и внедрение уникального высокотехнологичного и наукоемкого оборудования, средств неразрушающего контроля и диагностики в различных областях промышленности и науки. Мы производим автоматизированные системы для рентгеновского контроля сварных соединений трубопроводов, системы для проведения специальной проверки технических устройств, оборудование для определения остаточных механических напряжений, не имеющее аналогов в мире, системы для контроля качества пищевой продукции и др.

### Есть ли планы и дальше развивать медицинскую сферу?

На медицинском рынке мы чувствуем себя уверенно. Аппарат «Термогеликс Про» при прохождении процедуры регистрации привлек к себе большое внимание, и в поддержку этой тенденции мы планируем поставлять на рынок продукты в области рентгеновской диагностики и флюорографии — цифровые плоскопанельные детекторы, позволяющие в режиме реального времени видеть, анализировать и обрабатывать снимки и т.д. В планах компании оформление регистрационного удостоверения на ингалятор по стандартам ЕАЭС. После накопления практического опыта эксплуатации аппарата «Термогеликс Про» планируем улучшить его, так как совершенству нет предела.



## РАДМИРС



## НОВЫЕ ИЗДЕЛИЯ ДЛЯ СКОРОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ И МЕДИЦИНЫ КАТАСТРОФ

В начале 2022 г. воронежская компания «Радмирс» приступила к серийному изготовлению устройств внутрикостного канюлирования, которые раньше на российский рынок поставляли только зарубежные производители. О характеристиках этих устройств и других разработках предприятия нашему изданию рассказали заместитель генерального директора по науке, профессор, доктор медицинских наук Владимир Радускевич и главный инженер Евгений Перевозчиков.

### Что собой представляет устройство внутрикостного канюлирования, разработанное вашей компанией?

**В. Р.:** Устройство внутрикостного канюлирования (УВК М) позволяет вводить в кровяное русло лекарственные препараты в тех случаях, когда внутривенный путь затруднен или невозможен.

С помощью УВК М проводят медикаментозную и инфузионную терапию при шоковых состояниях, остановке сердца, передозировке лекарственными препаратами, острой интоксикации химическими веществами, дегидратации, диабетической коме, почечной недостаточности, ожогах, нарушениях сознания и других критических состояниях.



**По своим функциональным характеристикам УВК М не уступает зарубежным аналогам и при этом существенно дешевле.**

Устройство состоит из двух разъемных элементов — иглы с канюлей и троакарного мандрена с рукояткой. Оно позволяет с минимальными усилиями выполнять мануальную перфорацию кортикальной пластинки кости в известных точках доступа и осуществлять внутрикостную инфузию.

Мы выпускаем три модификации этого изделия: для младенцев, подростков и взрослых. Они отличаются длиной и диаметром игл. Чтобы их проще было различать, все три вида устройств снабжены ручками разного цвета.

### В чем отличия УВК М от зарубежных образцов, которые поставлялись в Россию?

**В. Р.:** В Россию поставлялись два подобных изделия: американская дрель EZ-IO и американско-израильское пружинное устройство Bone Injection Gun. Сейчас поставки этих устройств прекращены, распродают остатки.

К недостаткам дрели EZ-IO отнесу высокую цену, весогабаритные ограничения, необходимость контроля за состоянием аккумуляторов и их периодическую замену. Пружинное устройство Bone Injection в силу своей конструкции имеет повышенную травмоопасность.

Наше устройство УВК М вводится в кость вращательно-поступательными движениями с применением усилия 3,6–4,2 кг. По своим функциональным характеристикам УВК М не уступает зарубежному аналогу и при этом существенно дешевле.

### Как оценивают УВК М практикующие врачи?

**Е. П.:** Еще на стадии испытаний наши устройства показали высокую эффективность в самых разных ситуациях, в том числе в полевых условиях, что особенно актуально в настоящее время.

Сейчас к нам поступают заказы по линии Министерства обороны, были поставки в лечебные учреждения западных приграничных регионов. Мы регулярно получаем обратную связь об использовании УВК М в практике скорой медицинской помощи. Для нас такие коммуникации особенно важны. Одно дело — провести испытания и совсем



другое — оценить, как изделие работает в реальной обстановке. На основании получаемой информации готовим видеоинструкцию о применении УВК М при кровопотере, шоке, различных неотложных состояниях, в том числе в боевых условиях.

**В. Р.:** Отмечу, что наличие практического навыка внутрикостного доступа к кровеносной системе входит в обязательные квалификационные профессиональные требования к врачебному и среднему медицинскому персоналу, оказывающему экстренную медицинскую помощь. Это закреплено приказами Министерства здравоохранения РФ № 1113н от 20 декабря 2012 г., № 1126н от 20 декабря 2012 г.

С января 2022 г. обучение манипуляциям по внутрикостному доступу введено в программы российских медицинских учебных заведений.

Для обучения практическому навыку внутрикостного доступа к кровеносной системе мы разработали и серийно выпускаем специальный тренажер КТ-УВК М. Он позволяет проводить отработку навыка всеми известными способами: сверление, удар, троакарная перфорация.

На рынке тренажеров есть разные модели, но в Россию они также поставлялись из-за рубежа. Их главный недостаток в том, что они не имитируют полностью процедуру ввода иглы в кость. Наш тренажер моделирует не только необходимое усилие для преодоления компактной кортикальной пластинки,

но и такой важный момент, как «провал» в губчатое вещество кости с формированием стойкого практического навыка на основе мышечной памяти.

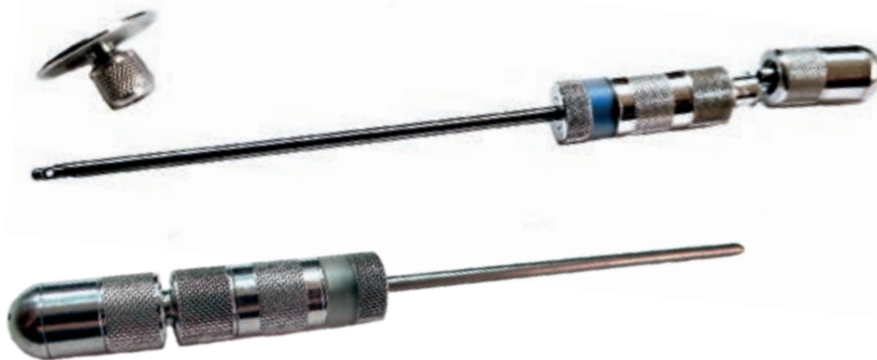
В настоящее время тренажер внутрикостного доступа внесен в перечень обязательного оборудования для симуляционных центров медицинских учебных заведений.

### Можете ли обеспечить потребности российских ЛПУ в устройствах внутрикостного каниюлирования?

**Е. П.:** Оценить запросы рынка достаточно сложно. Эти устройства применяют далеко не во всех медицинских учреждениях, так как не везде знают об их существовании. По мере ознакомления потребность в них будет увеличиваться.

Наши производственные мощности позволяют выпускать до 50 тыс. изделий в год. При необходимости можем нарастить выпуск до 100 тыс. штук и более, но это повлечет серьезную модернизацию и реконструкцию производства с привлечением дополнительных финансовых средств.

**Наш тренажер моделирует не только необходимое усилие для преодоления компактной кортикальной пластинки, но и такой важный момент, как «провал» в губчатое вещество кости с формированием стойкого практического навыка на основе мышечной памяти.**



### Какие еще изделия помимо УВК М разработаны в компании в последнее время?

**В. Р.:** Мы создали устройство, которое назвали ИЛП — игла для лечения пневмоторакса с принадлежностями. Оно предназначено в первую очередь для оказания помощи раненым с проникающими ранениями грудной клетки. При подобных повреждениях нередко возникает такое осложнение, как пневмоторакс. Одна из разновидностей пневмоторакса — клапанный или напряженный — является очень опасной, она приводит к быстрой гибели пострадавшего.

Для того чтобы избавлять раненых от напряженного пневмоторакса, в мире разработаны специальные устройства с иглами, которые вводят в плевральную полость. Через них воздух выходит наружу. Актуальность данного устройства диктуется тем, что доля проникающих ранений грудной клетки составляет около 15% от всех регистрируемых травм, а смертность от них достигает 70%.

### Ранее российские медучреждения также использовали импортные аналоги ИЛП?

**В. Р.:** На российском рынке присутствовали устройства, изготовленные в США. Их поставки сейчас тоже прекращены. Но мы свои изделия разрабатывали в условиях, когда нужно было учитывать необходимость конкуренции с американскими аналогами. Поэтому в дополнение к нашей игле разработали съемный клапан для автоматического сброса воздуха из плевральной полости без участия медработника. Когда пациента транспортируют в медицинское уч-

### В дополнение к нашей игле разработали съемный клапан для автоматического сброса воздуха из плевральной полости без участия медработника.

реждение, клапан сам снижает избыточное давление в легких и тем самым сохраняет человеку жизнь. В дополнение к игле предлагаем также специальные крепления, позволяющие удерживать конец иглы на заданной глубине и в вертикальном положении.

**Е. П.:** Все модификации данного устройства полностью подготовлены для серийного производства. Изделие запатентовано, запущена процедура регистрации. Надеемся, что в первой половине 2023 г. она будет завершена.

К нам уже обращались представители Минпромторга России, чтобы выяснить наши производственные возможности по их выпуску. Расчеты показали, что мы сможем выпускать до 150 тыс. изделий в год.

### Вы также занимались разработками, связанными с гипотермией. Как обстоят дела с ними сейчас?

**В. Р.:** К сожалению, сейчас нам не хватает необходимых ресурсов для продолжения этой темы, поэтому работы по проектам приостановлены, хотя они получили высокую оценку у медиков, в том числе военных. Мы передали все наши наработки в другую компанию, с которой будем трудиться над этими проблемами вместе.



## РЕГАФАРМ

УСЛУГИ ПО РЕГИСТРАЦИИ И ПРОДВИЖЕНИЮ ЛС  
В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

**Regapharm**  
Ваш советник  
на российском фарм рынке!

Компания «Регафарм» работает на рынке регистрации лекарственных средств без малого 10 лет. Стаж сотрудников и того больше — от 15 лет. «Квалификация, опыт и обширные социальные связи наших специалистов позволяют оказывать консалтинговые услуги любой сложности, — рассказывает генеральный директор Константин Ефимов. — Другое наше важное преимущество заключается в том, что мы не только регистрируем лекарственные продукты, но и помогаем выводить их на рынок».

**Что входит в перечень услуг, оказываемых вашей компанией в настоящее время?**

Мы предлагаем услуги по регистрации лекарственных средств и субстанций, консультируем по вопросам, связанным с отдельными этапами регистрации, с внесением изменений в регистрационные удостоверения, помогаем в получении GMP-сертификатов по правилам Евразийского экономического союза и приведении досье в соответствие с правилами ЕАЭС, а также в продвижении зарегистрированных продуктов.

**Что отличает вашу компанию от других, работающих в этой же сфере?**

Компаниям-производителям сейчас работать непросто. Сказываются напряженная ситуация в экономике и разнообразные изменения в правилах регистрации. Наша компания небольшая, у нас нет бюрократии, присущей крупным организациям, поэтому на такие изменения мы реагируем очень быстро. Оперативно решаем вопросы регуляторики любой сложности. Здесь у нас тоже немало возможностей и большой опыт работы по разным направлениям.

Например, мой стаж деятельности в фармацевтических компаниях России и других стран составляет более 26 лет, сотрудников — от 15 лет, часть из них трудилась в государственных регуляторных ведомствах.

Наши клиенты — в основном небольшие и средние компании. Крупным предприятиям оказываем аутсорсинговые услуги, если их профильные отделы не справляются с текущей нагрузкой.

**Насколько серьезно изменились правила регистрации лекарственных средств за последние годы?**

Постепенные изменения в правилах регистрации лекарственных средств в России происходят с 2008 г. Они становятся более жесткими и в то же время более гармонизированными. Мы считаем, что законодатель движется в правиль-

ном направлении. Он добивается, чтобы на рынок попадали только качественные лекарства. Конечно, есть некоторые вопросы по клиническим исследованиям, особенно в отношении дженериков, но думаю, что в ближайшем будущем они решатся.

Регистрация лекарственных средств по национальной процедуре с 1 января 2022 г. не применяется. Сейчас все лекарственные средства регистрируются в рамках ЕАЭС. Мы уверены, что вскоре эта процедура станет понятной для всех участников рынка. К ней привыкнут так же, как привыкли ко всем остальным процедурам.

**По данным Евразийской экономической комиссии, за период с 1 января по 19 августа 2022 г. в Российской Федерации было принято 918 заявлений на регистрацию лекарственных средств и 1730 заявлений на приведение досье в соответствие с правилами ЕАЭС.**

**Нынешние госпошлины производителей не удивляют?**

Да, конечно, некоторых наших клиентов размеры госпошлин беспокоят. Они сейчас значительно увеличились. В частности, для внесения в регистрационное удостоверение изменений, которые требуют проведения экспертизы лекарственного средства, госпошлина составляет 490 тыс. руб. Однако недавно появилась информация, что пошлины в сфере регистрации лекарственных средств будут пересмотрены в сторону уменьшения.

**На какие нюансы, связанные с новыми правилами, следует обратить****внимание компаниям, регистрирующим лекарственные средства?**

В последнее время со всех трибун звучат призывы представителей Минздрава, Минпромторга, ГИЛС и НП, других регуляторных ведомств активнее вносить изменения в регистрационные удостоверения и приводить досье в соответствие с правилами ЕАЭС. Дело в том, что все национальные регистрационные удостоверения, которые были выданы, прекращают свое действие 1 января 2026 г.

Мы располагаем следующей статистикой. По данным Евразийской экономической комиссии, за период с 1 января по 19 августа 2022 г. в Российской Федерации было принято 918 заявлений на регистрацию лекарственных средств и 1730 заявлений на приведение досье в соответствие с правилами ЕАЭС. А всего по национальным требованиям зарегистрировано 17 785 лекарственных препаратов. Следовательно, даже если половина из этого количества одновременно пойдет на перерегистрацию в соответствие с требованиями ЕАЭС, то Минздрав, Росздравнадзор, экспертные организации не справятся с таким потоком заявлений. Результатом может стать уменьшение ассортимента лекарственных средств в аптеках и лечебно-профилактических учреждениях и снижение доходов бизнеса.

Производители лекарственных средств сильно ошибаются, когда считают, что если подадут заявление на внесение изменений в 2025 г., то успеют пройти процедуру. Поэтому мы рекомендуем всем своим клиентам не просто начать подготовку к изменению досье, а уже подавать заявления.

**Внесение изменений в досье — сложная процедура?**

Да, эта процедура очень непростая. Во-первых, требования ЕАЭС отличаются для разных групп препаратов. Кроме того, в процессе внесения изменений могут возникнуть различные вопросы,



решение которых потребует времени. Например, по поводу перечня показаний к применению данного продукта, в результате чего может возникнуть необходимость изменения методик проведения исследований для формирования списка показаний. Если методику не изменить, некое важное показание придется исключить из досье, что может привести к снижению продаж.

#### **Вы также оказываете услуги по регистрации субстанций. Здесь каковы особенности?**

По субстанциям на данный момент ситуация не очень понятная. Во-первых, их регистрации как таковой и раньше не было. Они включались в Государственный реестр лекарственных средств. Заявления подавали компании-трейдеры, которые продавали эти субстанции производителям лекарственных средств. По правилам национальной процедуры, которая сейчас уже не работает, можно было вносить изменения в сведения о субстанции в Госреестре. Например, производитель лекарственного средства мог поменять одного поставщика субстанции на другого, если у него возникли проблемы с поставками. Производитель лекарственных препаратов также мог выбрать любую субстанцию, внесенную в Государственный реестр ЛС.

Сейчас заявление на регистрацию субстанции подается в рамках досье. Четких правил в рамках ЕАЭС по этой процедуре нет, но мы надеемся, что они будут сформированы. Пока же рекомендуем трейдерам, которые занимаются продажами субстанций большому количеству клиентов (а потребность в них очень высока, потому что западные поставщики субстанций уходят с рынка), подавать заявления по старой процедуре, то есть вводить субстанцию в Государственный реестр, с тем чтобы потом не возникало проблем с продажами.

В рамках этого направления мы также оказываем услугу по получению GMP-сертификата на зарубежную субстанцию. Он необходим в соответствии с правилами ЕАЭС для ее включения в Госреестр ЛС. Между тем эта процедура стоит немалых денег.

**На сайте компании сказано, что вы предлагаете комплексные решения по выводу лекарственных препаратов не только на рынок России, но и стран Европы и Азии. Как это работает в нынешних экономических условиях?**

#### **Пока же рекомендуем трейдерам, которые занимаются продажами субстанций большому количеству клиентов (а потребность в них очень высока, потому что западные поставщики субстанций уходят с рынка), подавать заявления по старой процедуре, то есть вводить субстанцию в Государственный реестр, с тем чтобы потом не возникало проблем с продажами.**

Комплексные решения — еще одно важное наше отличие. На рынке немало компаний, которые оказывают услуги по регистрации лекарственных средств. Мы делаем больше: не только регистрируем продукт, но и оказываем квалифицированную помощь в его продвижении. Зарубежные препараты выводим на российский рынок, российские препараты — на рынки других стран. Специалисты нашей компании обладают всеми требуемыми для этого компетенциями.

Когда клиент приходит к нам со списком продуктов, которые намерен зарегистрировать, мы выполняем полную аналитику его портфеля. Говорим, какие продукты будут востребованными, с какими могут быть проблемы. Иными словами, оказываем полный спектр консалтинговых услуг по выводу продукта на рынок России.

Если продвигаем российский препарат на зарубежных рынках, обращаемся к нашему немецкому партнеру, с которым у нас за годы совместной работы сложились доверительные отношения, наработан большой опыт успешного сотрудничества. Он по нашей просьбе предоставит нужную мониторинговую информацию о ситуации на рынке, окажет услугу по получению GMP-сертификата, действующего в странах Евросоюза либо в странах Азии.

По желанию клиента поможем ему составить маркетинговый план, найдем компанию, которая будет плотно заниматься продвижением его продукта.

**Вы также оказываете услуги по развитию бизнеса. Это направление, наверное, перекликается с услугами**

#### **по продвижению лекарственных препаратов?**

Да, несомненно. Также в рамках данного направления находим для российских компаний клиентов или партнеров за рубежом, что особенно актуально в нынешних экономических условиях. В основном это индийские или китайские предприятия. Они предлагают свои продукты либо как контрактные производители, либо в рамках эксклюзивного формата сотрудничества, либо выпускают их по лицензии. Соответственно, российские партнеры с нашей помощью регистрируют эти препараты и организуют их продажи в России. Недавно при нашем участии был заключен контракт, по которому российская фармкомпания будет продавать под собственной торговой маркой 13 дженериков, ввозимых из Индии.

С целью развития данного направления участвуем в различных выставках, примеряемся к тем или иным продуктам. Не всегда качество предлагаемых продуктов, даже импортных, соответствует требованиям регистрации по процедуре ЕАЭС. А если качество препарата не будет подтверждено в ходе экспертизы, зарегистрировать его не удастся.

#### **Какие услуги оказываете в рамках организации клинических исследований?**

Мы организуем любые доклинические и клинические исследования. Гарантируем, что они будут проведены на высоком качественном уровне в соответствии с действующими нормами и правилами. Наши цены вполне демократичны в сравнении со многими другими организациями, предлагающими подобные услуги.

#### **Что главное в вашей работе?**

Если ответить одним словом — качество. Мы не стремимся к увеличению количества клиентов, не делим их на приоритетных и не очень. Независимо от объема согласованных работ, каждый заказчик для нас уникален, с каждым работают все наши специалисты, используя свои знания, умения, навыки и опыт.

Под качеством сервиса мы также понимаем оперативность обратной связи. В нашей компании скорость обработки клиентских запросов — один из приоритетов. Долгие согласования и бюрократические процедуры — это не про нас. Мы делаем все, чтобы наши заказчики всегда оставались довольны сотрудничеством с нашей компанией, и беремся за самые сложные случаи в сфере регуляторики.

## СИМПЛЕКС

## РАЗРАБОТКА И СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОГРАММНЫХ СИСТЕМ



Компания «Симплекс» предлагает линейку программных продуктов «СиМед®» для медицинских организаций. Центральный продукт — медицинская информационная система (МИС) «СиМед-Клиника», которая с 2018 г. входит в Единый реестр российских программ и поддерживает интеграцию с Единой государственной информационной системой в сфере здравоохранения (ЕГИСЗ). Особого внимания заслуживает функциональный блок для поддержки проведения профосмотров: в своем сегменте это одно из лучших предложений на рынке. Подробнее о нем и других решениях компании — в интервью с директором Владимиром Алексеевым.

### Владимир, компании «Симплекс» уже 15 лет. С чего вы начали свой бизнес?

В 2007 г. у нас была команда из трех человек и опыт разработки автоматизированных систем под крылом других организаций. Первый заказ мы получили на разработку системы автоматизации для промышленного предприятия и успешно с ним справились. Это дало толчок развитию нашей компании. На начальном этапе мы занимались поиском своей ниши, выполняли самые разные задачи в IT-сфере — от монтажа структурированных кабельных систем до IT-аутсорсинга. Со временем сконцентрировались на разработке, внедрении и сопровождении автоматизированных систем. Сегодня у нас два ключевых направления деятельности — автоматизация промышленных предприятий и автоматизация медицинских организаций.

### Какие продукты вы предлагаете для медицинских организаций?

Основной продукт в линейке «СиМед®» — МИС «СиМед-Клиника». Программа обеспечивает эффективную автоматизацию бизнес-процессов при оказании услуг в амбулаторно-поликлинических условиях: консультативный прием специалистов, диагностические услуги, профосмотры, медицинские комиссии.

Продукты «СиМед®» ориентированы прежде всего на применение в частных медицинских центрах. Наша МИС поддерживает все ключевые бизнес-процессы современной клиники — от записи пациента на прием на сайте и оформления документов в регистратуре до передачи данных об оказанных услугах в ЕГИСЗ и формирования аналитических отчетов об эффективности работы организации.

С точки зрения архитектуры «СиМед-Клиника» — ключевая система, с ней могут быть интегрированы мобильное приложение «СиМед-Пациент», лабораторная информационная система «СиМед-Лаборатория», электронная очередь «СиМед-NEXT» и «СиМед-SMART».

Также эти продукты могут использоваться самостоятельно.

### Среди ваших продуктов есть специализированный модуль по профосмотрам. В чем его особенность?

Это целый набор модулей, который образует функциональный блок «Профосмотры». «СиМед®» в полном объеме поддерживает проведение предварительных и периодических медицинских осмотров в соответствии с приказом Минздрава № 29н: от обработки заявок организаций-работодателей, планирования и организации самого процесса профосмотров до подготовки полного комплекта медицинской документации на каждого пациента и формирования заключительного акта, предусмотренного регламентом проведения профосмотров. МИС «СиМед-Клиника» содержит полные перечни обследований для каждого вредного фактора и вида работ и обеспечивает автоматическое формирование перечня врачей-специалистов, лабораторных и функциональных исследований, расчет стоимости медосмотра для пациента исходя из воздействующих на него вредных факторов. Электронная

очередь «СиМед-SMART» обеспечивает оптимальное распределение потока посетителей по кабинетам. Преднастроенные шаблоны осмотров делают работу врачей при проведении профосмотров максимально эффективной, а профпатологу остается лишь собрать общее заключение с помощью МИС. Веб-сервис «Кабинет работодателя» предоставляет организации-заказчику возможность отслеживать прохождение профосмотров сотрудниками в режиме онлайн, а также скачивать документацию с электронной цифровой подписью.

### В чем отличие электронной очереди «СиМед-SMART» от «СиМед-NEXT»?

Любая электронная очередь позволяет формализовать и оптимизировать управление потоком посетителей. Если NEXT — это типовый продукт, который мы рекомендуем для регистратуры, то SMART — это электронная очередь к врачам. «СиМед-SMART» предназначена специально для профосмотров и медкомиссий и реализует «умные» алгоритмы распределения пациентов по кабинетам.

В процессе профосмотра человек должен пройти несколько специалистов,



а это пять-семь кабинетов. При большом потоке пациентов возникает путаница в очередях, недовольство и длительное ожидание. «СиМед-SMART» способствует переходу от стихийной организации процесса прохождения медицинских осмотров к управляемому. Система работает как персональный помощник, который «ведет» пациента по нужным специалистам, максимально сокращая время прохождения профосмотра.

«Умная» система производит анализ загруженности кабинетов и времени обслуживания клиентов и направляет пациента к освободившемуся врачу, что предотвращает очереди в один кабинет и простаивание пустым другого. Пациенты, обратившиеся в клинику за консультацией вне профосмотра, встраиваются в очередь в приоритетном порядке. Маршрутизация позволяет создать комфортные условия ожидания для всех пациентов и повышает пропускную способность медицинского центра.

#### Предусмотрен ли бесплатный тестовый период для знакомства с МИС?

Демонстрационная лицензия для бесплатной работы с любым продуктом «СиМед®» действует в течение месяца. Специалисты технической поддержки помогают установить систему и освоиться в ней. Кроме того, техническая поддержка доступна на протяжении всего периода использования систем, наши сотрудники всегда на связи и оперативно помогают решать те или иные вопросы.

#### Как происходит процесс внедрения новой МИС в клинике?

Процесс внедрения включает в себя установку программного обеспечения, подготовку данных для загрузки в информационную систему (прайс-листы, перечни врачей, услуг), загрузку бланков договоров, согласий, врачебных обследований, протоколов, типовых шаблонов.

Интерфейс наших продуктов простой и интуитивно понятный, но, учитывая тот объем функционала, который имеет современная МИС, мы считаем проведение обучения обязательным. Это позволяет сотрудникам медцентра грамотно, а значит, эффективно работать с МИС. А руководству и владельцам бизнеса получить от внедрения МИС максимальные дивиденды.

#### Еще одна ваша разработка — это мобильное приложение. Расскажите о нем подробнее.

Мы разработали типовое мобильное приложение «СиМед-Пациент» для ме-



дицинских центров, ориентированных на повышение комфорта своих клиентов. Мобильное приложение — это своего рода визитная карточка медицинского центра в современном цифровом пространстве, подчеркивающая его статус и стремление предоставлять услуги на самом высоком уровне. С помощью приложения пациент может узнать информацию о врачах, записаться на прием, оплатить услуги, скачать результаты анализов и протоколы врачебных осмотров, получать напоминания о записях в виде push-уведомлений.

За счет того, что продукт типовой, запуск происходит быстро — в течение двух месяцев, а стоимость более чем доступна. Мы брендируем интерфейс приложения фирменным стилем клиники, размещаем готовое приложение на платформах App Store и Google Play, осуществляем техническую поддержку, обновляем и развиваем его. Например, недавно в приложении появились рекламные блоки, в которых клиника может информировать о новых услугах и специальных предложениях. Рекламная лента приложения может включать в себя текстово-графический блок, ссылки на статьи для перехода на другой ресурс и многостраничный рекламный блок (по аналогии со stories в социальных сетях).

#### Кто в команде «Симплекс»?

Компания держится на «трех китах»: аналитики, разработчики, специалисты технической поддержки. Скажу без преувеличения, что в нашей команде талантливые и увлеченные сотрудники, профессионалы в области баз данных, программной инженерии и автоматизации.

Мы ориентированы на проектный подход, поэтому стремимся быть максимально гибкими и эффективными при решении любых задач. Солидный опыт позволяет нам предлагать оптимальные решения и своевременно достигать по-

ставленных клиентом целей при минимальных затратах.

Практически каждый клиент привносит в наш продукт свои идеи, которые мы реализуем первоначально в сотрудничестве с ним, а затем и распространяем на другие проекты. Таким образом, отвечая на ваш вопрос, в команде «Симплекс» все наши клиенты.

#### На каких клиентов вы ориентированы?

Почти 90% — это частные медицинские центры. Мы работаем как с микроцентрами, так и с крупными клиниками, имеющими филиалы. Начинали работу со своего домашнего региона, и сейчас значительная доля коммерческих медучреждений Липецкой области работает с нашей МИС, их у нас в портфолио более 30. Также наш продукт широко представлен еще в 26 регионах, среди которых Республика Татарстан, Краснодарский край, Оренбургская область, Ханты-Мансийский автономный округ и другие.

Индикатор нашего успеха — это лояльность клиентов. Мы гордимся тем, что сотрудники и руководители медицинских центров рекомендуют нас коллегам.

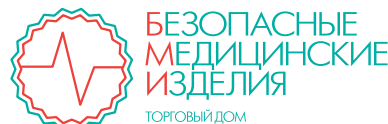
#### Обрисуйте, пожалуйста, ближайшие планы компании. Какие проекты в разработке?

Цифровые технологии и сервисы сейчас развиваются чрезвычайно интенсивно, в том числе в сфере медицины. И мы осознаем, что должны отвечать самым современным тенденциям, при этом решать действительно актуальные для наших клиентов задачи. Наши заказчики растут и развиваются — мы предоставляем для этого развития IT-сервисы.

На данный момент в разработке модуль управления стационаром, на завершающем этапе разработка модуля «Скорая помощь» с мобильным приложением для выездных бригад. В ближайших планах еще несколько проектов: мобильное приложение для руководителей клиник и личный кабинет врача. Шаг за шагом развиваем возможность электронного документооборота во всех наших продуктах. Мы не боимся новых задач, но и уже имеющиеся продукты постоянно дорабатываем и совершенствуем, делая их современными, гибкими, технологичными, при этом доступными. Стремимся к тому, чтобы наши клиенты за приемлемую цену получали IT-решения высокого качества, которые будут способствовать развитию их бизнеса.



# ТД «БЕЗОПАСНЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ ИЗДЕЛИЯ»



## НЕ РАЗРЕШИТЬ ВЫПУСК НА РЫНОК НЕКАЧЕСТВЕННЫХ ИЗДЕЛИЙ

ООО «ТД «Безопасные медицинские изделия» обладает многолетним опытом успешной работы в сфере регистрации медицинских изделий и их продвижения на российском рынке со специализацией на диагностике *in vitro* и расходных материалах, а также имеет положительную практику в проведении клинических испытаний с участием человека. Генеральный директор ТД Елизавета Непомнящая рассказывает о подходах в работе компании и нынешних проблемах консалтинга в области регистрации медицинских изделий.

### Елизавета, когда была образована компания и в чем вы видите основную цель ее деятельности?

Торговый дом «Безопасные медицинские изделия» основан в 2014 г., и уже на тот момент руководители компании имели 14-летний опыт в предоставлении консалтинговых услуг, связанных с сертификацией, декларированием и регистрацией медицинских изделий. Деятельность компании нацелена на то, чтобы не разрешить выпуск некачественных и небезопасных медицинских изделий на российский рынок.

### Каким образом осуществляете регистрацию?

Процесс состоит из нескольких этапов, процедура проведения каждого подробно прописана в российском законодательстве.

Мы предоставляем консалтинговые услуги при процедурах регистрации медицинских изделий, включая медицинские изделия для осуществления диагностики *in vitro*, и внесении изменений в регистрационные документы и регистрационные удостоверения в соответствии с Правилами государственной регистрации медицинских изделий, утвержденными Постановлением Правительства РФ от 27 декабря 2012 г. № 1416 «Об утверждении Правил государственной регистрации медицинских изделий», регистрации медицинских изделий в рамках Евразийского экономического союза в соответствии с Правилами регистрации и экспертизы безопасности, качества и эффективности медицинских изделий, утвержденными решением Совета Евразийской экономической комиссии от 12.02.2016 № 46 «О Правилах регистрации и экспертизы безопасности, качества и эффективности медицинских изделий», при упрощенном порядке регистрации серий (партий) медицинских изделий в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 03.04.2020



№ 430 «Об особенностях обращения медицинских изделий, в том числе государственной регистрации серии (партии) медицинского изделия», регистрации медицинских изделий в случае их дефектуры или риска возникновения дефектуры в связи с введением в отношении Российской Федерации ограничительных мер экономического характера в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 1 апреля 2022 г. № 552 «Об утверждении особенностей обращения, включая особенности государственной регистрации, медицинских изделий в случае их дефектуры или риска возникновения дефектуры в связи с введением в отношении Российской Федерации ограничительных мер экономического характера».

При запуске проекта мы проводим первичные консультации с заказчиком, досконально информируя его о главных аспектах будущего совместного проекта.

Будь то подготовка комплекта регистрационного досье, написание технической документации, организация проведения испытаний и исследований, сопровождение в Росздравнадзоре при возникновении спорных вопросов в части устранения замечаний по решению экспертов — на каждом этапе мы предоставляем консалтинговые услуги.

Результат нашей работы во многом зависит от комплекта регистрационного досье, которое на 80% состоит из документов производителя. Поэтому главная задача — помочь ему максимально грамотно подготовить все документы и объяснить возможные риски, которые может понести как производитель, так

и мы в случае небрежности или случайно допущенной ошибки. Часто бывает, что на начальном этапе сложно дать стопроцентную гарантию в получении регистрационного удостоверения, поэтому, приступая к работе, если мы видим, что документов не хватает или они малоинформативны либо в досье нет каких-то отчетов, сразу об этом предупреждаем заказчика, и он в большинстве случаев берет риски на себя.

### Какие проблемы рынка консалтинговых услуг в области регистрации медицинских изделий в России сегодня вы можете отметить?

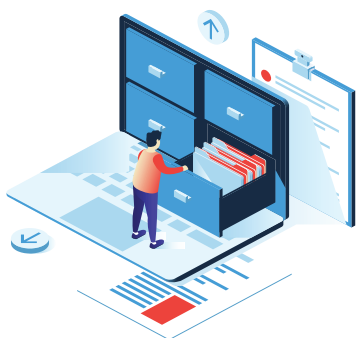
На мой взгляд, одна из них — отсутствие единого подхода к оценке регистрационного досье среди экспертов аккредитованных Росздравнадзором организаций. У каждого специалиста может быть свое экспертное мнение. Например, мы можем подготовить регистрационное досье по двум идентичным томографам, но в ходе экспертизы получить разные замечания. По этой причине иногда происходят отказы в выдаче удостоверений. Вот случай, с которым не так давно нам пришлось столкнуться. Мы подавали досье в Росздравнадзор на медицинское изделие с первым классом потенциального риска и получили отказ, потому что, по мнению эксперта, оно относится к классу риска 2а. Заново переделав документы под другой класс, получили замечание от другого специалиста, что изделие относится к первому классу потенциального риска. Подобные ситуации проигрываются по многим проектам.

Но мы не опускаем руки. Безвыходных случаев не бывает. Работаем, отвечаем на все замечания в установленное законом время — 50 рабочих дней.

Не могу не отметить другую проблему, вызывающую сегодня недовольство многих производителей медицинских изделий, — это увеличенные сроки рассмотрения регистрационного досье. Несмотря на то что все они строго регламентированы, из-за большого наплыва документов на подачу в конце прошлого года сроки невероятно растянулись на всех этапах. Многие производители хотели успеть с подачей документов до окончания регистрации по национальным правилам, которое было намечено на 31 декабря 2021 г., однако с недавних пор данную процедуру продлили, а случившийся предновогодний коллапс приходится разбирать до сих пор. Надеюсь, что в ближайшее время эта ситуация разрешится.

И конечно, не могу не сказать об уходе зарубежных компаний с рынка — это тоже проблема для нас. Те, кто остался, хотя по-прежнему продолжают работать в России, но их действия сильно ограничены глобальными коллегами мирового рынка. У нас есть взаимная заинтересованность в присутствии зарубежных производителей медицинских изделий, поэтому считаю, необходимо сохранить на внутреннем рынке благоприятные условия для оставшихся иностранных компаний.

**Результат нашей работы во многом зависит от комплекта регистрационного досье, которое на 80% состоит из документов производителя. Поэтому главная задача — помочь ему максимально грамотно подготовить все документы и объяснить возможные риски.**



#### Кто ваши клиенты?

В основном это иностранные производители, такие как GE Healthcare, Baxter, Canon Medical Systems, Allergan, Philips и др. В связи с уходом многих европейских сегодня мы заинтересованы в более плотном сотрудничестве с азиатским рынком.

#### К вам чаще обращаются с регистрацией или с внесением изменений?

Больше запросов на внесение изменений на изделия, которые уже были зарегистрированы на территории РФ. В 2021 г. мы получили 156 регистрационных удостоверений, а уже в этом, с января по сентябрь, — 113, и львиная доля из них приходится на внесение изменений. Некоторые компании, прошедшие процедуру по национальным правилам, сегодня подают досье на получение регистрационного удостоверения в рамках ЕАЭС. Процедура сложнее, требует организацию дополнительных проверок. На сегодняшний день зарегистрировано 12 медицинских изделий в рамках ЕАЭС. У нас также находятся в работе несколько проектов.

#### Расскажите о вашей команде, как организована работа в компании?

Нам удалось собрать профессиональную команду, состоящую из дипломированных специалистов в области регистрации медицинских изделий, медиков, фармацевтов, инженеров, специалистов биомедицинских технологий, благодаря чему мы находим индивидуальный подход с оптимальным решением задач для наших клиентов. Штат сотрудников имеет четыре подразделения: технический, клинический, отдел первичной регистрации и отдел внесения изменений. Стаж работы каждого нашего сотрудника в сфере медицинского консалтинга — не менее трех лет.

Кроме того, при необходимости дополнительных консультаций по узкопрофильным специализациям у нас имеются опытные внештатные консультанты, что позволяет нам решать вопросы любой сложности.

За все время существования компании постоянно происходят изменения как в законодательстве, так и на рынке медицинских изделий, что, разумеется, затрагивает сферу консалтинговых услуг, и нашим специалистам приходится адаптироваться под нововведения. Мы посещаем семинары и форумы, сотрудники проходят регулярное обучение, повышают квалификацию. С 2020 г. ТД «БМИ» является членом ассоциации «ЛУСОМИ».



Каждый проект в нашей компании ведется одним менеджером, который в процессе сбора регистрационного досье поддерживает постоянный контакт с клиентом и осуществляет координацию задействованных сотрудников на всех этапах. Один менеджер, как правило, может одновременно работать над 5–10 проектами.

#### Испытываете ли вы конкуренцию?

Рынок консалтинговых услуг в области регистрации медицинских изделий довольно разнообразен. У каждого продавца консалтинговой услуги найдется свой покупатель, своя компания, и, надеюсь, сложится своя клиентская база. Не скрою, мы часто получаем в работу проекты, которые ранее велись другими консалтинговыми компаниями, с просьбами довести его до ума или помочь в устранении замечаний, полученных от экспертных организаций. Поэтому успешность компании во многом зависит от ее профессиональной команды и накопленного опыта. Несмотря на то что консалтинговых компаний много, все мы сталкиваемся с одинаковыми проблемами и зависим от одних и тех же условий. Считаю, здоровая конкуренция среди игроков рынка способствует его улучшению и росту качества предоставляемых услуг.

#### Как планируете развиваться в нынешних условиях?

В современных реалиях очень сложно строить планы на долгосрочную перспективу. Учитывая уход многих зарубежных компаний с российского рынка, в наших планах расширение клиентской базы за счет привлечения азиатских и, конечно же, отечественных компаний-производителей медицинских изделий.

# ТОРГОВЫЙ ДОМ «УВИКОМ»



## УГЛЕРОДНЫЕ САЛФЕТКИ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ХРОНИЧЕСКИХ РАН

ООО «Торговый дом «УВИКОМ» реализует углеродные волокнистые материалы на основе вискозного волокна разработки НПЦ «УВИКОМ», имеющие широкий спектр применения как в гражданской, так и в военной промышленности. Изделиями медицинского назначения среди его продукции являются углеродные салфетки «Сорусал» и «Легиус». Об их лечебных свойствах рассказывают хирург Анна Табуйка и директор торгового дома Дмитрий Хохлов.

### Дмитрий, когда был создан торговый дом «УВИКОМ»?

Он создан в 2017 г. на базе Научно-производственного центра углеродных волокон и композитов с целью реализации его продукции в том числе и медицинского характера. Основы производства углеродных перевязочных материалов «Сорусал» и «Легиус» были заложены в центре еще в советское время, и с тех пор эти изделия доказали свою высокую эффективность при лечении гнойных и ожоговых ран. Они представляют собой углеродные тканые повязки, сорбирующая способность которых основана на высокой пористости материала и капиллярной активности. Обладают хорошей сорбционной способностью, надежно предохраняют рану от механических повреждений, способствуют максимальной регенерации и заживлению и могут с успехом применяться в комплексной местной терапии

**Благодаря такому разнообразию размеров возможно укрытие салфетками разных по площади раневых дефектов.**



раневых дефектов различной этиологии и на разных стадиях раневого процесса. Салфетки выпускаются в размерах 10x10, 20x25, 50x50 и 50x100 см.

**А. Т.:** Благодаря такому разнообразию размеров возможно укрытие салфетками разных по площади раневых дефектов. Повязка накладывается с обязательным заступом за края раны на 1–2 см.

### В чем отличие салфеток «Сорусал» от «Легиус»?

**Д. Х.:** «Сорусал» — это углеродная тканая салфетка, сорбирующие свойства которой основаны на высокой пористости и капиллярной активности. Она сорбирует микроорганизмы, химические вещества, гнойные выделения, способствует облегчению боли, поглощает запахи и полностью инертна. В результате обработки «Сорусалом» в течение первых нескольких дней рана становится чистой и сухой, а вот затем уже рекомендуется продолжать лечение с помощью углеродной атравматичной салфетки «Легиус». Она представляет собой углеродную ткань черного цвета, которая прошла спецобработку при температуре 2200 °С. Содержание углерода в ней не менее 99,9%. «Легиус» используется при лечении повреждений мягких тканей различной этиологии (ожоговые раны, раны при открытых переломах, трофические язвы, пролежни и т.п.) на всех стадиях течения раневого процесса (от некротически-воспалительной до регенераторно-рубцовой). Салфетка не прилипает к ране и после использования легко удаляется. Для быстрой регенерации тканей «Легиус» хорошо работает с мазями и медицинскими препаратами.

### Анна, насколько проблема гнойных и хронических ран актуальна в медицинской практике?

Острые гнойно-воспалительные заболевания мягких тканей и первичные гнойные процессы всегда занимают значительное место в структуре амбулаторной и стационарной хирургической



помощи, составляя 15–62% среди всех хирургических заболеваний. К их развитию часто может привести любая незначительная рана. Кроме того, особое место из-за высокой социальной значимости данного вопроса в медицинской практике занимают пациенты с хроническими ранами, лечение которых в том числе связано и с огромными материальными затратами. Актуальность проблемы хронических ран сохраняется постоянно еще и потому, что часто отягчается сложным течением фоновых состояний, требующих включения в процесс лечения дополнительной этиотропной терапии.

### Что вызывает образование хронических ран у пациентов, которым вы рекомендуете применять эти салфетки?

**А. Т.:** Этиология их бывает весьма разнообразна. Наиболее частыми причинами раневой стагнации являются сахарный диабет, хроническая артериальная недостаточность нижних конечностей и гораздо чаще хроническая венозная недостаточность нижних конечностей. Кроме того, в некоторых случаях к возникновению таких ран приводит персистирующая местная инфекция, сниженная активность факторов роста в тканях



раневого дефекта. Особенности течения хирургической инфекции в современных условиях являются увеличение числа тяжело протекающих и не поддающихся стандартному лечению осложненные формы гнойно-воспалительных заболеваний, учащение случаев атипичного и длительного течения заболевания, что приводит к снижению репаративных процессов, увеличивает сроки эпителизации.

#### Как использование углеродных повязок помогает в лечении?

**А. Т.:** Основным критерием активности инфекционного процесса является степень воспалительного ответа. При этом раневые процессы в тканях имеют строгую последовательность при острых ранах, а также могут протекать одновременно и накладываться по времени один на другой при хронических ранах. Спорным является вопрос о применении к таким ранам активных антисептиков, так как они могут повреждать факторы роста (репарации) и вызывают боль из-за цитотоксического эффекта. Мази на водорастворимой ПЭГ-основе усиливают проявления ишемии тканей, поэтому их использование при синдроме диабетической стопы, ишемических язвах резко ограничено Российской ассоциацией специалистов по хирургическим инфекциям. Таким образом, важнейшими компонентами адекватной терапии в подобных случаях являются немедикаментозные средства местного закрытия раны.

Применительно к амбулаторному звену здравоохранения можно говорить о необходимости использования метода щадящего лечения раны под повязкой, оказывающей на рану комплексное лечебное воздействие и в первую очередь способствующей дренированию раны и создающей в ней благоприятную среду для заживления.

Одним из раневых покрытий, используемых нами в комплексной местной терапии, является сорбирующая углеродная тканевая салфетка «Сорусал».



Она применяется на разных этапах лечения, что наряду с гидроколлоидными повязками, повязками с перуанским бальзамом и коллагенами, а также при специализированном физиолечении и этапных некрэктомиях (при необходимости) позволяет нам управлять раневой средой в полной мере и добиваться заживления хронических ран длительного течения различного генеза.

#### Расскажите о случаях из вашей практики, демонстрирующих лечебный эффект салфеток.

**А. Т.:** У меня наблюдался пациент Н., у которого была инфицированная язва мягких тканей левой ноги в проекционной зоне медиальной лодыжки левой голени на фоне декомпенсированного сахарного диабета, облитерирующего атеросклероза, посттромбофлебитического синдрома, пиогенного сепсиса, ампутации правой ноги на уровне бедра, лимфедема левой ноги 2–3 степени, контактный дерматит.

После стабилизации соматического состояния пациент был принят на амбулаторное лечение. На первом этапе основной задачей было купирование воспалительной реакции, купирование лимфоотека.

В составе комплексной местной терапии использовалась повязка «Сорусал». Через месяц лечения за 15 амбулаторных посещений удалось купировать активный воспалительный процесс, уменьшить глубину язвенного дефекта за счет разрастания активной грануляционной ткани, купировать признаки контактного дерматита. В дальнейшем пациенту произведена пластика свободным кожным лоскутом. Язвенный дефект полностью эпителизировался.

У пациентки М. была инфицированная циркулярная язва левой голени на фоне посттромбофлебитического синдрома, лимфедема 2–3 степени, контактный дерматит. Язвенный дефект существовал у пациентки в течение двух лет, она неоднократно находилась в стационарных отделениях, где проводилась некрэктомия с временной положительной динамикой. В комплексном местном лечении активно применялось покрытие «Сорусал» размером 50x50 см. Пациентка при этом отмечала купирование болевых ощущений.

Через месяц лечения за четыре амбулаторных посещения был достигнут следующий клинический эффект: уменьшение отека и болевых ощущений, практически полное очищение от фибрина, отсутствие новых очагов некроза, появ-

ление грануляционной ткани, краевой эпителизации, купирование признаков контактного дерматита. В дальнейшем пациентке планируется пластика свободным кожным лоскутом.

#### При каких еще проблемах можно рекомендовать использовать углеродные салфетки?

**А. Т.:** Общеизвестно, что при появлении дефектов дермы у пациентов с ограниченной двигательной активностью возникает риск развития инфицированных глубоких пролежней (декубитальных язв) в «типичных» местах за счет постоянного давления, наличия патологической влажной среды (непроизвольное мочеиспускание, дефекация), прения и т.д. Поэтому в качестве профилактики развития дальнейших осложнений применение углеродных покрытий вполне оправданно у таких пациентов благодаря высокой сорбционной способности.

#### В качестве профилактики развития дальнейших осложнений применение углеродных покрытий вполне оправданно у таких пациентов благодаря высокой сорбционной способности.

#### Дмитрий, кто сегодня ваши основные покупатели?

Ожоговые и инфекционные больницы, клиники и отделения, специализирующиеся на лечении сахарного диабета, использующие наши салфетки для лечения синдрома диабетической стопы. К нам обращаются из различных медицинских учреждений со всей России — Сахалина, Урала, Татарстана, а также и из соседних стран — Армении, Казахстана и др. Кроме того, мы продаем нашу продукцию частным лицам, спрос на нее увеличивается каждый год с наступлением осенне-зимнего периода.

#### Как узнают о вас?

**Д. Х.:** Новые клиенты зачастую через сарафанное радио, так как у нас много постоянных покупателей, с которыми мы поддерживаем давние связи. Тем не менее мы настроены на большее продвижение продукции и ищем дилеров, заинтересованных в распространении наших углеродных салфеток «Сорусал» и «Легиус», в том числе и потому, что понимаем, насколько их применение важно при лечении сложных труднозаживляемых ран.

# УЛЬТРАТОНИКА

## АЛЕКСАНДР ЯНЕЕВ: «У НАС В СТРАНЕ ЕСТЬ ВЫСОКОКЛАССНЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ»



Компания «УЛЬТРАТОНИКА» предлагает широкий спектр современного отечественного высокотехнологического медицинского оборудования в различных сферах диагностики заболеваний и реабилитации. О возможностях и преимуществах российской продукции рассказывает генеральный директор Александр Янеев.

### Александр, в каких направлениях вы работаете?

В самых различных. Во-первых, это функциональная диагностика в кардиологии, пульмонологии, нейрофизиологии, офтальмологии, во-вторых, сурдология, ЛОР, включая скрининг слуха новорожденных, в-третьих, фетальный мониторинг, в-четвертых, реабилитация, в-пятых, эпилептология, нейрохирургия, интервенционная аритмология. Некоторые из наших приборов находят применение в телемедицине.



### Вся ваша продукция российского производства?

В основном. Компания работает с 1997 г. и с тех пор мы продвигаем отечественное высокотехнологическое медицинское оборудование. Многие годы наши приборы незаслуженно отодвигались на второй план. Сегодня мы представляем ведущих российских производителей: «Нейрософт» (Иваново), «Медитек — Астрокард» (Москва), «Спектрмед-Юсонтек» (Москва), «Петр Телегин — BPLab» (Нижний Новгород), «Монитор» (Ростов-на-Дону) и др.

### Какое оборудование сейчас больше пользуется спросом?

Всегда нужны приборы функциональной диагностики: ЭМГ, ЭЭГ, холтеры, СМАД, спирографы, ЭКГ. Устойчивый спрос на приборы скрининга слуха новорожденных, фетальные мониторы. Государственные и частные ЛПУ интересуют реабилитационное оборудование, например, «Астрокард Кардиореабилитация» и «Нейрософт Мультитренер», которые помогают восстановлению кардиологических больных с помощью дозированной нагрузки. Популярно оборудование для ТМС — «Нейро-МС/Д»

и «Нейро-MSX», применяемое в неврологии, психиатрии и при лечении многих других болезней. «СТЭДИС» — оборудование для диагностики и восстановления навыка ходьбы методом БОС: неврология, травматология-ортопедия, протезирование, ДЦП и проч.

Упомяну о портативных фетальных мониторах с телеметрическими функциями. Они позволяют удаленно контролировать состояние плода. В некоторых случаях беременная женщина может самостоятельно делать обследование на дому и отправлять КТГ врачу через мессенджеры или по электронной почте. Телеметрия повышает эффективность, экономическую отдачу, расширяет сферу применения оборудования.

Сейчас снижается интерес к сосудистой доплерографии, но с появлением новой линейки портативных доплеров «Сономед-300» он может вновь возрасти.

### По-вашему, возможно полностью заместить рынок отечественным высокотехнологическим медицинским оборудованием?

Стран, которые производят абсолютно все, не существует. Но обеспечить российской продукцией множество направлений медицины вполне реально. У нас есть высококлассные производители, среди которых присутствует здоровое



соперничество. Надо совершенствовать законодательство в сфере госзакупок для развития конкуренции, в том числе между отечественными производителями.

Для наших предприятий необходимо создавать преимущества в производстве и сбыте продукции на внутреннем и внешнем рынках. Иногда необходима политическая воля государства: прямое принуждение ЛПУ закупать отечественные приборы. Но в таком принуждении нужна строгая мера и целесообразность!

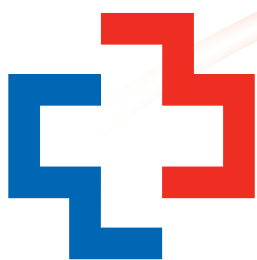
У нас и многих других возникли трудности, связанные со сроками поставок. Многие предприятия все-таки зависят от импортных комплектующих. Сложности преодолеваются. Есть российские решения в полноценном замещении деталей из недружественных государств, меняются цепочки поставок, растет ввоз комплектующих из лояльных России стран.

### Вы планируете расширение ассортимента?

Не расширение, а увеличение поставок наших самых высокотехнологических изделий: комплекса для проведения внутрисердечных электрофизиологических исследований сердца «Астрокард® — КардиоЭфи II», системы телеметрического ЭКГ-мониторинга, интраоперационных нейромониторов «Нейро-ИОМ» и системы нейронавигации «Визор 2» («Нейрософт»), телеметрического фетального монитора «ИЛИФИЯ» («Юсонтек — Спектрмед»), сфигмографа нового поколения «БиПиЛАБ Ангио» («Петр Телегин»).

Очень ждем новое отечественное оборудование для пульмонологии, которое, по нашему мнению, затмит большинство зарубежных и отечественных приборов.





# РОССИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ RUSSIAN HEALTH CARE WEEK

Ежегодно входит в план научно-практических мероприятий Министерства здравоохранения РФ



РОССИЯ, МОСКВА, ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»



## Здравоохранение

«Медицинская техника,  
изделия медицинского назначения  
и расходные материалы»



## Здоровый образ жизни

«Средства реабилитации и профилактики,  
эстетическая медицина, фармацевтика и товары  
для здорового образа жизни»



## MedTravelExpo

Санатории. Курорты. Медицинские центры

«Медицинские и оздоровительные услуги,  
технологии оздоровления  
и лечения в России и за рубежом»

**5–9  
декабря 2022**

**5–8  
декабря 2022**

[WWW.ZDRAVO-EXPO.RU](http://WWW.ZDRAVO-EXPO.RU)

**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

**12+**  
РЕКЛАМА



 **ЭКСПОЦЕНТР**



# ФАРМЛИК



## ПРЯМОЙ ДИСТРИБЬЮТОР МЕДОБОРУДОВАНИЯ И РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ ОТ МИРОВЫХ ЛИДЕРОВ

Из всего многообразия медицинских изделий на мировом рынке компания «ФАРМЛИК» выбирает для российских лечебных учреждений только проверенные временем и зарекомендовавшие себя с наилучшей стороны медицинские оборудование и расходные материалы. Директор компании Лариса Кокрикова дорожит репутацией надежного поставщика и видит в своей работе социальную миссию.

### Лариса, продукцию каких производителей вы предлагаете на российском рынке?

Мы занимаемся оптовой торговлей изделий медицинского назначения — расходных материалов и оборудования. С 2010 г. сотрудничаем с крупнейшим немецким производителем хирургического оборудования «Гейбрюдер Мартин». Это семейное предприятие, которое основано в 1896 г. Компания — мировой лидер в своей области — производит все для операционных: светодиодные светильники, анестезиологические и хирургические консоли, электрокоагуляторы, лазеры (от небольших — для косметологии и дерматологии до крупных — для ЛОР и торакальной хирургии), более 10 тыс. наименований высококачественного хирургического инструментария, контейнеры для стерилизации.

Среди наших поставщиков такие гиганты немецкой медицинской промышленности, как KARL STORZ (эндоскопическое оборудование и инструментарий), TRUMPF MEDICAL (оборудование для операционных залов и реанимационных палат, операционные столы, кровати, кушетки, родовые кровати, гинекологические кресла, санитарно-гигиеническое и электрохирургическое оборудование), SCHMITZ MEDICAL (операционные столы, родовые кровати, гинекологические и урологические кресла, кровати, тележки, медицинская мебель), JOIMAX (эндоскопическое оборудование и инструментарий). Недавно наш ассортимент расширился за счет медицинских функциональных кроватей HILLROM (США).

**Благодаря двум складским помещениям в Московской области у нас всегда в наличии большие объемы ходовых позиций расходных материалов и инструментария.**

Мы стали сотрудничать с компанией «РУСТЕК» — китайским производителем высококачественных изделий для лабораторий, среди которых вакуумные пробирки для забора крови и другой расходный материал. Также сейчас находимся в процессе регистрации хирургических степлеров от другого перспективного китайского производителя.

### А расходные материалы каких брендов завозите?

Мы прямые дистрибьюторы израильской компании Mederen. Это крупнейший производитель одноразовых расходных материалов для анестезиологии-реанимации, хирургии, урологии и ухода за пациентами. Продукцию компании начали поставлять на российский рынок сравнительно недавно — несколько лет назад. Производитель динамично развивается, имеет широкий ассортимент и большие перспективы.

Долгие годы мы являлись официальным дистрибьютором американского производителя одноразовых медицинских материалов CONVATEC. К сожалению, компания приняла решение с 2023 г. остановить бизнес в Восточной Европе, поэтому сейчас мы продаем резервы, накопленные на складах.

### За счет чего удалось завоевать репутацию надежного поставщика?

Мы делаем ставку на грамотное ведение проекта и контроль всех стадий — от получения заказа до закрытия документов. Контракт на поставку оборудования включает в себя доставку, монтаж, ввод в эксплуатацию, обучение персонала, гарантийное обслуживание.

Благодаря двум складским помещениям в Московской области у нас всегда в наличии большие объемы ходовых позиций расходных материалов и инструментария. Собственный небольшой автопарк позволяет развозить заказы оперативно и без предоплаты. За счет дистрибьюторской

скидки нам удается удерживать низкую цену для клиента.

Главный показатель нашего успеха — это довольные заказчики. И мы делаем все, чтобы принятые нами обязательства по поставке товара были выполнены на высшем уровне.

Мы имеем большой опыт работы с электронными торгами. В Москве и Московской области работаем напрямую с медучреждениями, а в регионах зачастую через субдистрибьюторов. Сотрудничаем с госпиталями Минобороны, городскими клиническими больницами, больницами УДП РФ, федеральными научными медицинскими центрами, частными медицинскими клиниками. Общий объем продаж оборудования и расходных материалов из года в год сохраняет стабильный рост.

**Мы с командой возлагаем на себя ответственность за то, чтобы заказчик своевременно получил медицинские материалы и оборудование, и осознаем, что от нас зависит качество оказания медицинской помощи.**

### В сфере продажи медоборудования вы работаете уже четверть века. Для вас это не просто бизнес?

Я получаю огромное удовольствие от работы благодаря общению с удивительными людьми — врачами, сотрудниками ЛПУ, производителями высококачественных медизделий, партнерами и коллегами. Мы с командой возлагаем на себя ответственность за то, чтобы заказчик своевременно получил медицинские материалы и оборудование, и осознаем, что от нас зависит качество оказания медицинской помощи. Выполняя свою работу на высоком уровне, мы получаем моральное удовлетворение.

# ФИРМА «ДОМЕН»



## НИЗКОТЕМПЕРАТУРНЫЕ ПЛАЗМЕННЫЕ СТЕРИЛИЗАТОРЫ — СОВРЕМЕННАЯ МЕТОДИКА ОБРАБОТКИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

На сегодняшний день медицинская компания ЗАО «Фирма «Домен» развивает несколько направлений деятельности, связанных с проектированием и оснащением ЦСО. За это время было построено и оснащено более 40 ЦСО на всей территории России. Одно из перспективных направлений работы компании — производство и техническое обслуживание плазменных стерилизаторов. Об этом нам рассказала генеральный директор Наталья Субботина.

### Как развивалась деятельность вашей компании по производству плазменных стерилизаторов?

Наша фирма занимается поставками стерилизационного оборудования, разработкой и производством медицинских изделий и комплектующих к ним. А три года назад с целью развития нового направления в производстве мы подписали контракт с израильской компанией Tuttnauer — известным разработчиком и производителем широкого спектра устройств для стерилизации медицинских материалов. В первую очередь был налажен выпуск расходных материалов, затем — наборов для технического обслуживания. В результате компания в прошлом году зарегистрировала в Росздравнадзоре производственную площадку для плазменных стерилизаторов Tuttnauer.



### Почему было выбрано именно такое направление?

Одна из главных причин развития производства плазменных стерилизаторов — увеличение спроса на этот метод обработки. По статистическим данным Российского общества хирургов, отмечается повышение доступности малоинвазивных технологий, эндоскопических методов исследования, микрохирургических операций. Соответственно, с каждым годом увеличивается процент использования высокотехнологичных изделий медицинского назначения, имеющих определенные требования к качеству проводимой стерилизации. Таким образом, для сохранения качества медицинских изделий и материалов ЛПУ активно внедряют плазменные стерилизаторы в повседневной работе.

### В чем заключается преимущество плазменной стерилизации перед другими методами обработки медицинских инструментов?

Преимущество этого метода стерилизации в том, что он применим к высокотехнологичным инструментам, чувствительным к действию высокой температуры и влаги. Обработка в стандартных недорогих паровых и воздушных стерилизаторах не подходит для таких изделий, в том числе для деликатных инструментов и не коррозионностойких материалов. Под воздействием высоких температур и агрессивных химических растворов дорогостоящие инструменты преждевременно изнашиваются и выйдут из строя.

В отличие от термического и химического методов в низкотемпературных плазменных стерилизаторах на объект стерилизации не воздействуют высокая температура, давление и агрессивные химикаты. Процедура стерилизации проходит при температуре всего лишь +55 °С, а отходами плазменных стерилизаторов являются неопасные для персонала и окружающей среды продукты — кислород и вода.

### Кто ваши основные клиенты и насколько широка география поставок плазменных стерилизаторов?

К предприятиям, с которыми сотрудничает ЗАО «Фирма «Домен», в основном относятся государственные лечебно-профилактические учреждения. Сегодня наше оборудование эксплуатируется в таких городах, как Москва, Санкт-Петербург, Смоленск, Архангельск, Тюмень, Дербент, Уфа и др.

### В чем ваши преимущества перед конкурентами?

На российском рынке плазменных стерилизаторов зарегистрировано около трех десятков производителей. Среди представленного оборудования есть как техника, созданная на основе разработок китайских компаний, так и отечественная продукция. Но если сравнивать по качеству сборки и всех используемых элементов, наши системы плазменной стерилизации превосходят аналоги, которые продаются сегодня в России.

К явным достоинствам можно отнести собственное производство расходных материалов и запасных частей. Это преимущество дает нашей фирме независимость от импорта, логистических проблем и колебаний курса валют. Мы можем в кратчайшие сроки обеспечить клиники необходимой продукцией, чтобы поддержать работоспособность купленных у нас стерилизаторов.

### Насколько сложно работать в нынешних экономических условиях?

За все время своего существования ЗАО «Фирма «Домен» пережила не один кризис, продолжая выполнять свою работу ответственно и качественно. И сегодня мы с уверенностью смотрим в будущее, ведь наш партнер — компания Tuttnauer имеет более чем 90-летний опыт работы в разных экономических ситуациях. Поэтому мы стараемся преодолевать все возникающие трудности, продолжаем оснащать ЛПУ и оказывать клиентам всю необходимую поддержку.

## ХОСПЕК

Хоспек

## ОДИН ИЗ ЛИДЕРОВ РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

ООО «Хоспек» специализируется на комплексном оснащении медицинских учреждений и успешно сотрудничает со многими мировыми производителями. Основной целью его работы является внедрение передовых медицинских технологий и высокотехнологичного оборудования в лечебные учреждения страны. О том, как удастся реализовать это в нынешнее непростое время, рассказывает генеральный директор компании Сергей Блинов.

### ООО «Хоспек» с момента создания в марте 2005 г. и по сей день остается надежным поставщиком. Как вам это удастся на фоне сегодняшней геополитической ситуации?

Я уже 27 лет в этом бизнесе и могу сказать, что российский рынок медицинского оборудования и изделий всегда был, есть и будет одним из наиболее динамичных, поэтому нам не привыкать к регулярно меняющейся ситуации. Стремительное развитие рынка медицинского оборудования закономерно, так как определено прогрессом медицинских и информационных технологий, медицинской науки и практики. Тенденция последних лет ориентировала нас на смещение вектора взаимодействия на производителей стран Шанхайской организации сотрудничества (ШОС), а в нынешней ситуации, когда условия и сроки поставки от западных партнеров резко изменились в худшую сторону, мы в качестве равнозначной альтернативы активно предлагаем клиентам оборудование китайского производства, которое последние три года не уступает ни по качеству, ни по техническим характеристикам американскому или европейскому, но значительно ниже в цене. И самое главное — нет проблем с поставками. Кстати, многие американские производители продают китайские аппараты под своими марками.

### Как давно вы продвигаете оборудование для диагностики point of care («у постели пациента») и что именно предлагаете?

Мы занялись этой темой около двух лет назад, потому что увидели, как она набирает актуальность среди клиницистов, работающих в стационарах, амбулаториях различного уровня, в выездных бригадах скорой помощи и в санитарной авиации. Мы предлагаем для диагностики point of care портативный мобильный УЗИ-сканер Philips Lumify, с помощью которого можно быстро и на месте производить диагностику внутрибрюшного кровотечения, гемо- и пневмоторакса, гемоперикарда,

определять наличие атеросклеротических бляшек и тромбов, расслоение кровеносных сосудов, контролировать миофасциальные блокады, катетеризацию сосудов и лечебно-диагностические пункции (плевральной полости, брюшной полости и перикарда). Благодаря встроенному Wi-Fi имеется возможность для онлайн-консультаций.

### Тенденция последних лет ориентировала нас на смещение вектора взаимодействия на производителей стран Шанхайской организации сотрудничества (ШОС).

По национальной онкологической программе в последние годы мы поставили 10 аппаратов компьютерной и МРТ-диагностики в региональные онкологические центры Центрального федерального округа. Кроме того, в сфере лечения онкологических больных также предлагаете приборы для оптимизации методов химио- и инфузионной терапии, которые применимы и в анестезиологии, и в реанимации. Есть ли у вас альтернатива западным приборам в этой сфере?

Инфузионная терапия является одним из основных лечебных методов во всех категориях и видах оказания медицинской помощи. Четкое автоматическое дозирование внутривенного введения лекарственных препаратов позволяет оптимизировать работу медицинского персонала и исключить возможные ошибки человеческого фактора. Разумеется, мы по-прежнему будем поставлять приборы для инфузионной терапии в первую очередь одного из крупнейших производителей данного вида оборудования — компании «Сино» (КНР), которую мы активно продвигаем сегодня.

Несмотря на спады интенсивности ковидных волн, тема быстровозводимых некапитальных конструкций для расширения больничных площадей (палат, лабораторий, диагностических отделений), так называемых медицинских модулей, по вашему мнению, актуальна в настоящее время?

Расширение лечебно-диагностической базы любого медицинского учреждения — тема нужная и важная, особенно, когда помещения больницы или поликлиники ограничены территорией, дороговизной и длительностью капитального строительства. Мы предлагаем заказчикам комплексное оснащение, включающее и возведение конструкции, и оборудование. В настоящий момент у нас в работе находятся несколько таких проектов. Их заказчики — онкологические центры из разных регионов страны.

### Я бы посоветовал, прежде чем выходить на торги нового оборудования, обратить особое внимание на его наличие на складах российских поставщиков.

В условиях, когда поставку западной медицинской аппаратуры приходится ждать не менее полугода, что делать, если в лечебное учреждение срочно требуется, например, аппарат ИВЛ?

Во время пандемии в нашей стране было закуплено много высокотехнологичного оборудования, и некоторые компании сегодня имеют большой складской запас. В том числе и у нашей компании имеются в наличии ИВЛ-аппараты 2020 года выпуска, которые абсолютно не устарели. В связи с этим я бы посоветовал, прежде чем выходить на торги нового оборудования, обратить особое внимание на его наличие на складах российских поставщиков.



## ЭВЕРЕСТ

## ПОРТАТИВНЫЕ БАРОКАМЕРЫ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ



Петербургская компания «Эверест» предлагает уникальные бескаркасные портативные барокамеры собственной разработки. От зарубежных мягких камер они отличаются принципиально новыми техническими решениями, которые значительно повышают комфорт их использования и упрощают обслуживание. О характеристиках инновационных изделий нашему изданию рассказал генеральный директор компании Артем Соценко.

### Каковы главные характеристики ваших барокамер?

Начну с того, что самым распространенным методом баротерапии является гипербарическая оксигенация (ГБО), при которой в камере создается избыточное давление величиной 1,5 АТА и выше. Отмечу, что в данной процедуре используются баллоны с чистым кислородом. Эти факторы накладывают определенные ограничения на использование такого метода, так как повышаются требования к обслуживающему персоналу, возрастает риск развития окислительного стресса у пациентов.

Мы разработали и производим барокамеры нового поколения «Эверест», аналогов которым на рынке нет. В них применяются мягкие режимы ГБО с диапазоном давления 1,1–1,3 АТА и метод нормоксической лечебной компрессии (НЛК), который не имеет противопоказаний и широко практикуется как в ЛПУ, так и в СПА-салонах. Наши барокамеры также используются для подготовки спортсменов к соревнованиям, в программах естественного омоложения и активного долголетия как профилактика самых разных заболеваний. Также отмечу, что Всемирная организация здравоохранения признала кислородную терапию основным методом лечения пациентов с тяжелой формой COVID-19.

### Какие инновационные решения использованы в барокамерах вашего производства?

Все применяемые решения рассчитаны на повышение комфортности процедуры баротерапии и упрощение обслуживания барокамеры. Под ее кор-

пусом расположена надувная опора, внутри — надувной матрас. Вместе они создают устойчивое основание высотой 20 см. Пациент ложится на матрас, и у него не возникает ощущения, что его уложили на пол, как это бывает в некоторых моделях других производителей.

Матрас интегрирован в корпус, что исключает его подвижность, когда, например, пациент переворачивается с боку на бок. Кроме того, он выполнен из специального, устойчивого к действию антисептиков материала, поэтому его легко обрабатывать между сеансами баротерапии.

### Мы разработали и производим барокамеры нового поколения «Эверест», аналогов которым на рынке нет.

Барокамера не сдувается и не провисает во время сеанса. Форму она держит за счет системы надувных полостей. Ей не нужны ни внутренние, ни внешние каркасы. Высота потолка составляет 1 м, но он не падает на клиента, как это случается в большинстве существующих мягких барокамер.

Эргономичный боковой вход выполнен в виде полукруга. Он позволяет легко входить и выходить из барокамеры человеку любого телосложения и физической подготовки. Вход оснащен запатентованной двойной застежкой-молнией и усиленной защитной мембраной, срок службы которых составляет более 50 тыс. сеансов.

Корпус сделан из износостойкого высокопрочного и гипоаллергенного синтетического материала. В корпусе установлено восемь круглых иллюминаторов. Они пропускают достаточно света и предоставляют хороший обзор, что устраняет у пациента ощущение замкнутого пространства, часто возникающее во время проведения сеансов баротерапии в портативных барокамерах.

Изделие собирается за 15 мин., а от его подключения к сети до готовности к работе проходит всего три минуты.

### Какие модели барокамер входят в линейку продукции?

Ассортиментный ряд включает пять моделей. Наибольшим спросом пользуются портативные бескаркасные барокамеры «Эверест» 1.68 и 2.52, отличающиеся размерами. Во второй камере комфортно размещаются двое взрослых и ребенок.

Также предлагаем барокамеры с металлическим каркасом, модели для лечения профессиональных заболеваний водолазов, а также барокамеры для животных. То есть у нас можно приобрести камеру любого назначения.

### В чем преимущества вашей компании?

Стоимость наших барокамер оптимальна по соотношению цены и качества. Более справедливых цен на рынке вы не встретите. Наши изделия работают в учреждениях многих регионов России, мы поставляем их в Белоруссию и Казахстан.

Компания «Эверест» ориентирована на качественное, оперативное и комфортное обслуживание клиентов. Наши специалисты проконсультируют покупателя при выборе модели барокамеры, помогут определиться с комплектацией под его задачи, дадут рекомендации по развитию данного направления, введению новой услуги в различных учреждениях.

Мы выводим баротерапию на новый уровень востребованной wellness-процедуры, которая повышает качество жизни и делает людей более здоровыми.



## УСЛУГИ ПРЕМИУМ-КЛАССА ПО РЕГИСТРАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ И ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

Московская компания «Элмас» работает на рынке регистрации медицинских изделий и лекарственных средств с 2013 г. На ее счету сотни реализованных проектов, в том числе такие значимые для российского здравоохранения, как, например, регистрация робота da Vinci, позволяющего проводить хирургические операции удаленно через интернет. О деятельности компании нашему изданию рассказала директор по развитию Ольга Лукашенко.

### Что входит в состав услуги по регистрации медицинских изделий?

Мы оказываем полный спектр услуг, связанных с регистрацией медицинских изделий. Обратившись к нам, заявитель снимает с себя решение всех проблем, которые сопровождают данную процедуру. Вариантов регистрации сейчас несколько.

Получив заявку, анализируем представленные сведения, разрабатываем техническую и эксплуатационную документацию, в том числе технические условия для российских производителей или так называемый технический файл для зарубежных изготовителей изделий.

Затем готовим заявление о государственной регистрации медицинского изделия, получаем уведомление от Росздравнадзора на ввоз образцов, разрабатываем техническую документацию, инструкцию по применению или эксплуатации.

Следующим шагом является получение от заявителя образцов изделий для проведения испытаний. Обязательными из них являются токсикологические, технические и клинические испытания, а также испытания на электромагнитную со-

вместимость, если изделие питается от электрической сети.

Затем организуем проведение данных испытаний, готовим и передаем в Росздравнадзор регистрационное досье. Завершается эта длительная процедура получением регистрационного удостоверения.

### Чем отличается процедура регистрации лекарственных средств от регистрации медицинских изделий?

Нюанс в том, что ведение регистрационного досье осуществляется только в соответствии с требованиями ЕАЭС, в то время как в случае с медицинскими изделиями существует несколько вариантов регистрации.

Наша компания оказывает по этому направлению как полный комплекс услуг, так и предоставляет выборочные услуги по желанию клиента. Например, мы ведем регистрационное досье на протяжении всего жизненного цикла лекарственного средства.

### Сопутствующие услуги своим клиентам оказываете?

Для зарубежных компаний предоставляем услугу уполномоченного представителя, так как они не имеют права работать на российском рынке самостоятельно. Также работаем по выстраиванию логистических цепочек — они претерпели значительные изменения из-за санкций. Кроме того, наша компания располагает собственной лабораторией, где мы оказываем услуги по проведению испытаний.

### Какие испытания можно проводить в вашей лаборатории?

В лаборатории проводятся испытания медицинских изделий на электромагнитную совместимость по стандарту ГОСТ Р МЭК 60601-1-2-2014 в рамках процедуры государственной регистрации. Лаборатория была основана в 2013 г. Оснащена уникальным испытательным оборудованием, аналогов которому

в России на сегодня нет. Там внедрена система качества согласно требованиям международного стандарта ГОСТ ISO 17 025.

Имеющееся оборудование позволяет также проводить технические испытания медицинских инструментов, в ходе которых выполняется проверка их функциональных характеристик, устойчивости к воздействию внешних факторов и соответствия требованиям безопасности.

### Какими вы видите преимущества вашей компании?

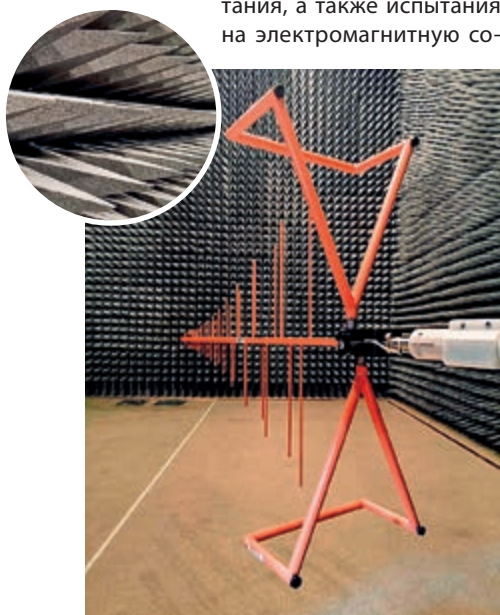
В первую очередь отмечу высокую квалификацию и большой опыт работы наших специалистов. За время существования компании они реализовали около 300 крупных проектов по регистрации медицинских изделий и лекарственных средств. «Элмас» входит в ТОП-10 российских компаний, оказывающих данные услуги.

У нас работают не только эксперты, но и координаторы, которые контактируют непосредственно с клиентами. Функционал у координаторов достаточно широкий. В силу специфики своей деятельности им нередко приходится выступать экспертами, менеджерами, иногда даже психологами.

Мы в основном сотрудничаем с зарубежными производителями, поэтому наши координаторы свободно разговаривают на английском языке, а некоторые владеют и другими языками.

### Каковы планы по развитию компании?

Мы намерены искать новых клиентов, повышать профессионализм наших сотрудников. Также планируем заняться дистрибьюторской деятельностью, для чего организуем пилотный проект с производителем. Получим регистрационное удостоверение и будем предлагать эту продукцию покупателям. Мы полны решимости реализовать все намеченные планы.



## ЭЛРОН



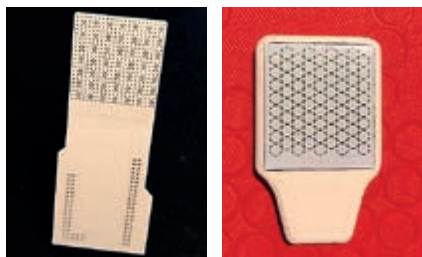
## КОНТРАКТНАЯ РАЗРАБОТКА И ПРОИЗВОДСТВО ПРИБОРОВ И УСТРОЙСТВ

Серьезный научно-технический потенциал компании «Элрон», резидента технопарка новосибирского Академгородка, позволяет решать задачи в сфере контрактной разработки и производства высокой степени сложности. Команда под управлением кандидата технических наук генерального директора Ивана Лебедева относится к каждому проекту, как к своему собственному — вдумчиво, ответственно и с энтузиазмом.

### Какой комплекс услуг по контрактной разработке и производству приборов и устройств для медицины вы оказываете?

Мы предлагаем услуги по контрактной разработке от идеи до запуска в серийное производство. Поэтапно помогаем заказчику сформировать техническое задание, сформулировать требования к устройству, разработать прототип, выполнить испытания первичного прототипа, внести корректировки, подготовить устройство к регистрации и серийному производству. Также поддерживаем документальную часть проекта, включая сопровождение патентования.

Наши компетенции позволяют разрабатывать и производить медицинские приборы и устройства различного назначения, мобильного и стационарного исполнения, включая устройства регистрации кожно-гальванических реакций, актиографии, пульса (оптически и с применением электрокардиограммы), содержания кислорода в крови (палец/мочка уха/запястье/грудь), тонометры (полуавтоматические, автоматические, с передачей информации в «облако», обменом со смартфонами по Bluetooth и т.д.), и другие устройства регистрации параметров человека.



### Над каким проектом сейчас работаете?

Для компании Umwelt, резидента «Сколково», мы разрабатываем аппаратную часть прибора «Зрение для слепых». Изображение, полученное с камеры, передается на многокомпонентный электрод в виде различных сигналов. Электрод, размещенный на языке человека, воспринимает данные и передает в мозг. Спо-

собность мозга обучаться очень велика, и после нескольких тестов он уже воспринимает полученную информацию как зрительный образ. Разработка позволяет незрячим людям пусть и в ограниченном объеме, но видеть, получая информацию через нервные окончания языка.

### Насколько мне известно, вы предоставляете заказчику исходники. Это обычная практика в вашей сфере?

К сожалению, некоторые исполнители не выдают исходные данные, тем самым обязывая клиента к продолжению сотрудничества, если потребуются модифицировать устройство. Мы не считаем необходимым ограничивать клиента в выборе исполнителя задач, поэтому всегда передаем исходники. Как показывает практика, клиенты остаются довольны нашими услугами и возвращаются, а что особенно ценно для нас — рекомендуют своим партнерам и коллегам.

Мы несем ответственность перед заказчиками и настроены на долгосрочное сотрудничество, в процессе которого сможем проявить себя не только на стадии разработки, но и производства.

Наша сильная сторона — это команда: высококвалифицированные инженеры-схемотехники, программисты, проектировщики, производственники, снабженцы, испытатели, монтажники, сборщики. Мы понимаем, каким должно быть устройство, чтобы его можно было успешно масштабировать.

### Поделитесь, пожалуйста, ближайшими планами по развитию компании.

Планируем наращивать наши мощности в качестве производственной компании, а также развивать собственные проекты. Сейчас занимаемся разработкой системы контроля усталости водителей SleepControl. Наручный браслет позволяет контролировать параметры человека, прогнозировать его засыпание и сообщать о необходимости отдохнуть от вождения. Разработка будет полезна как автолюбителям, так и профессиональным водителям.



### Какие вы видите тенденции в сфере контрактного производства электронных приборов в России?

На рынке по-прежнему много устройств и приборов зарубежного производства. Конечно, в разных отраслях процент импорта разнится. Например, в электроэнергетике практически не осталось зарубежных устройств, в медицине ситуация иная. При этом сейчас мы видим явный сдвиг в сторону импортозамещения. К этому подталкивает и тот факт, что многие иностранные производители уходят с отечественного рынка и прекращают техническую поддержку.

С вводом санкций часть комплектующих стала либо недоступна, либо существенно подорожала, а также увеличились сроки поставки. Если раньше схемотехники могли закладывать компоненты в устройство практически без оглядки на их присутствие на рынке — почти все можно было приобрести, то сейчас это сделать невозможно. Поэтому у разработчиков появилась дополнительная задача — выяснять наличие того или иного компонента и прогнозировать его доступность в будущем, а также применять более доступные компоненты. Из-за этого удлинился этап разработки аппаратной части продукта. Безусловно, в долгосрочной перспективе необходимо максимально локализовать производство в России.



## ПРОИЗВОДСТВО ТИПОВОЙ И НЕСТАНДАРТНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ МЕБЕЛИ

Торговая марка «Эргомедикс» стала в Новосибирске символом надежности и высокого качества медицинской мебели. На сегодняшний день в регионе у компании нет конкурентов, а география поставок стремительно растет. Директор Эдуард Дрокин считает главным в работе уважать клиента, любить свое дело и гордиться выпускаемой продукцией.

**Эдуард, в каталоге компании более 500 наименований. Назовите основные группы выпускаемой вами продукции.**

В каталоге широко представлена лабораторная мебель разных модификаций: столы пристенные, весовые, островные, торцевые, а также лабораторные столы с мойками.

В категории «Металлическая мебель» мы предлагаем шкафы бухгалтерские, картотечные и для одежды, подставки и скамейки.

Из нержавеющей стали выполняем шкафы для медикаментов, манипуляционные столы, передвижные и сушильные стеллажи, инфузионные стойки, подставки для тазов.

В ассортименте также мебель для кабинетов и палат (кушетки и банкетки, ширмы, кровати, столы и тележки, стулья и диваны), а также широкий выбор модульной мебели для административных помещений. Выбранный заказчиком комплект можно выполнить в различной цветовой гамме.

Отдельная категория в каталоге — аптечная мебель. В стандартной комплектации она изготавливается в типовых расцветках из ЛДСП толщиной 16 мм и стекла. Дополнительно в верхней части шкафов возможна установка короба с подсветкой для размещения информации (лайтбокс) и /или подсветка внутреннего пространства.

**Полагаю, такой ассортимент удовлетворит любого заказчика. А если заказ на нестандартную мебель — примете?**

Для медицинских учреждений редко требуется нестандартная мебель, при этом мы охотно берем такие проекты в работу. Например, заказчику были необходимы тележки для перемещения вакцины. Описание готового продукта мы получили буквально на словах: требовалась тяжелая тележка закрытого типа из нержавеющей металла. Мы оперативно подготовили проект, согласовали с клиентом и выпустили 50 тележек, которые отправились в Москву. Собственное производство позволяет взять в работу любой заказ.

**В каких медучреждениях можно встретить мебель вашего производства?**

Наша мебель широко представлена во всех больницах и поликлиниках Новосибирска и Новосибирской области, используется в научном центре вирусологии и биотехнологии «Вектор», СКТБ «Катализатор», Новосибирском аквапарке, лаборатории исследования сточных вод и других учреждениях.

Мы активно сотрудничаем с другими регионами, поставляя мебель в Алтайский край, Республику Алтай, Якутию, Иркутск, Москву, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Калининград, Симферополь, Краснодар, на Сахалин. С регионами в основном работаем через дилеров, их у нас более 50. И мы заинтересованы в расширении дилерской сети.

**Рынок медицинской мебели достаточно конкурентный. За счет чего удается лидировать?**

Мы держим марку качества и этим завоевываем доверие. Многие предметы мебели в нашем ассортименте схожи с теми, которые выпускают другие производители. Более того, аналогичная, на первый взгляд, мебель у конкурентов может стоить дешевле. Наш секрет в высоком качестве. Столы «Эргомедикс» не развалятся при перемещении, не окислятся и не заржавеют.

Важное отличие нашей мебели и в том, что практически все изделия имеют максимально разборную конструкцию, что обеспечивает экономичность

и компактность упаковки и минимизирует транспортные расходы.

За последнее десятилетие заметно поменялся подход к виду и составу корпусной мебели. Сейчас, например, в моде «парящая» столешница, которая будто отходит от стоек, также в тренде мебель в стиле лофт. Мы следим за тенденциями в дизайне и предлагаем клиенту современные лаконичные модели.

**Насколько мне известно, ваша компания не раз завоевывала награды. Какая из них для вас особенно дорога?**

Самая значимая — это большая золотая медаль, полученная на выставке «Здравоохранение» в родном городе Новосибирске. Награду получила мебель для медлабораторий серии «ЭкоЛаб». К сожалению, сейчас эта выставка уже не работает.

**Планируется ли выпуск новых моделей мебели?**

За годы работы мы освоили весь ассортимент медицинской и лабораторной мебели. Представленная в каталоге номенклатура отвечает практически на любой запрос, а если нет, то мы выполняем индивидуальный проект. Сейчас мы сосредоточены на усовершенствовании тех предметов мебели, которые уже имеем в ассортименте. Клиенты помогают увидеть направления для улучшения. Мы поддерживаем контакты со всеми и не боимся критики — ведь именно честная обратная связь помогает нам расти и модернизировать выпускаемый продукт.



# ЭУР-МЕД ДЕНТАЛДЕПО



## КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ЗАДАЧ ЗАКАЗЧИКА: ОТ ПОСТАВКИ ПРОДУКЦИИ ДО ВСЕСТОРОННЕЙ ПОДДЕРЖКИ

Уже 27 лет компания «ЭУР-МЕД Денталдепо» успешно работает на рынке стоматологического оборудования и расходных материалов, обеспечивая клиники и зуботехнические лаборатории продукцией известных брендов и собственного производства. С недавних пор она стала активно развивать направление по поставке медучреждениям автоклавов. О деятельности компании нашему журналу рассказала руководитель отдела маркетинга «ЭУР-МЕД Денталдепо» Дарья Козлова.

### На чем в своей деятельности компания сосредоточена в первую очередь?

Наша компания была организована в 1995 г. как совместное предприятие с фирмой из Словакии. С того момента мы официально поставляем стоматологическое оборудование бренда Diplomat Dental. Постепенно номенклатура товаров расширялась, но продукция словацкой марки Diplomat Dental и сейчас является одной из главных позиций нашего каталога.



### Расскажите немного об этих установках и их производителе.

Обладая более чем 60-летним опытом в производстве стоматологического оборудования, компания Diplomat Dental имеет прочную репутацию ведущего производителя в стоматологии. Она всегда славилась высоким качеством выпускаемой техники, и в настоящее время при изготовлении продукции этого бренда используются лучшие материалы, а в производственном процессе применяются новейшие технологии, такие как, например, высокоточная обработка и роботизированная сварка. Так что по качеству и надежности оборудование Diplomat Dental не уступает аналогичной продукции других известных европейских марок.

### Какую еще продукцию вы предлагаете стоматологическим клиникам?

Мы поставляем широкий спектр изделий, который включает в себя наконечники и микромоторы, компрессоры и вакуумные аспираторы, ультразвуковые скалеры и насадки, полимеризационное

оборудование, инструменты, стоматологические и зуботехнические материалы. Среди этой продукции есть изделия как известных зарубежных брендов, так и нашего собственного производства.

### Что именно производит компания «ЭУР-МЕД Денталдепо»?

Производственная программа нашего предприятия представлена стоматологическими инструментами и наконечниками, зуботехническим воском, гипсом и электрокорундом. Мы ответственно подходим к выбору материалов и сырья, строго контролируем производственный процесс и качество готовой продукции. А прежде чем приступить к выпуску инструмента или материала, проводим тщательную подготовительную работу, включающую тестирование изделия. Например, наши специалисты долго искали формулу воска, которая бы позволила нашему продукту соответствовать лучшим образцам воска немецкого, японского и корейского производства. Решение в итоге было найдено, и мы смогли предложить рынку качественный и недорогой отечественный товар.

### Ваша компания и дальше собирается работать только в одном сегменте рынка медизделий — стоматологическом?

Мы планировали расширить рамки своей деятельности и недавно смогли начать решать эту задачу, включив в ассортимент продукцию бренда IcanClave — автоклавы класса В, которые могут



применяться не только в стоматологии, но и в любых других сферах медицины.

Предлагаемые нами автоклавы — это компактные, но вместительные стерилизаторы с камерами объемом от 8 до 45 л, в которые помещаются изделия длиной до 60 см. Данные аппараты не нуждаются в присоединении к системе водоснабжения, а все, что нужно для их подключения, — это электророзетка. Они имеют систему управления с LCD-дисплеем, русифицированным меню и предельно простым интерфейсом, легкодоступный резервуар для дистиллированной воды, а также все необходимые для безопасной эксплуатации элементы защиты.

### Что бы вы отнесли к сильным сторонам компании «ЭУР-МЕД Денталдепо»?

В первую очередь хотелось бы отметить, что наша компания напрямую сотрудничает с производителями, и это позволяет нам удерживать оптимальный уровень цен на поставляемые товары.

Немаловажно и то, что мы не просто продаем изделия медицинского назначения, но и оказываем покупателям всю необходимую поддержку, поставляя расходные материалы и запчасти, осуществляя монтаж и сервисное обслуживание проданного оборудования, проводя обучение персонала заказчика.

А еще, конечно, наличие собственного производства. Ведь оно дает возможность нашей компании предлагать рынку качественную и приемлемую по цене альтернативу дорогим зарубежным товарам.

### Насколько широка география поставок товаров вашей компании?

«ЭУР-МЕД Денталдепо» ведет работу преимущественно через дилерскую сеть, благодаря чему наши товары поставляются во все регионы России. При этом мы постоянно держим связь с каждым дилером, чтобы сообща решать вопросы, связанные с оказанием поддержки заказчику, например, в плане сервисных работ.

# ЭФ-КАБИНКИ



Физиотерапевтические  
кабинки и всё для них

## НОВЫЙ ТИП ФИЗИОТЕРАПЕВТИЧЕСКИХ КАБИНОК ДЛЯ ЭСТЕТИКИ И ЭФФЕКТИВНОГО ЭКРАНИРОВАНИЯ

В 2022 г. компания «Эф-Кабинки» отмечает свой юбилей. Вот уже 10 лет она специализируется на проектировании, производстве и монтаже физиотерапевтических кабинок. За эти годы ее специалисты оборудовали удобными кабинками, соответствующими всем требованиям безопасности и нормативным документам, сотни медицинских учреждений по всей России. Норильск, поселок Мирный, Хабаровск, Лабытнанги, Кызыл, Гурьевск, Черкесск, Йошкар-Ола, Сочи, Мариуполь, не считая, конечно, Москвы и Санкт-Петербурга, — вот далеко не полный перечень городов, где можно встретить продукцию с логотипом «Эф-Кабинки».

Начало деятельности компании было положено, когда ее основатель Владимир Голубев увидел потребность лечебных учреждений в профессиональных решениях по зонированию физиотерапевтических кабинетов. «С момента основания компании и по сей день мы практически вне конкуренции, — говорит он. — Аналогичной работой занимаются многие, но для большинства коллег кабинки являются сопутствующим направлением. Мы же специализируемся только на изготовлении физиотерапевтических кабин, каждый год совершенствуем технологии изготовления и внедряем новые модели и способы решения». Владимир Голубев подробно рассказал о текущей работе компании и ее последних достижениях — две совершенно новые кабины были разработаны и внедрены в 2022 г.

### Какие изменения произошли в вашей сфере за два года, прошедшие с тех пор, как вы давали интервью нашему изданию?

Наш сегмент достаточно консервативен, в регуляторном плане в нем мало что меняется. На сегодняшний день основным документом, регламентирующим требования к физиотерапевтическим кабинетам, является отраслевой стандарт ОСТ 42-21-16-86 ССБТ «Отделения, кабинеты физиотерапии. Общие требования безопасности», принятый в 1986 г. В ОСТ прописаны требования по габаритам и техническим характеристикам физиотерапевтических кабин.

Также при проектировании кабин мы ориентируемся на Свод правил СП 158.13330.2014 «Здания и помещения медицинских организаций. Правила проектирования», утвержденный Минстроем России в 2014 г.

Мы четко придерживаемся установленных нормативных требований, и все современные материалы проходят тщательную проверку на возможность применения в кабинетах электролечения, массажа, лазеротерапии и других. Вся продукция поставляется с комплектом разрешительной документации и гарантией производителя.

### Расскажите о ваших новинках.

Для нас 2022 г. начался с очень интересной и неординарной задачи: в одной из детских поликлиник Санкт-Петербурга сделали капитальный ремонт, очень красивую внутреннюю отделку. Заказчик попросил найти какое-то особенное решение, подходящее под обновленный вид поликлиники. В качестве примера

был предоставлен дизайнерский проект, но, как часто бывает, видение дизайнера не всегда получается воплотить в жизнь. Больше месяца мы подбирали возможные варианты реализации проекта (напомню, что большие ограничения в применении современных материалов устанавливает ОСТ 1986 г.). В результате случайно наткнулись на CDF-панели. Это современный материал, очень похожий на HPL-пластик, давно применяющийся в интерьерах. Но в отличие от пластика их изготавливают из прессованной древесины (более 1000 кг/м<sup>3</sup>), что допускает использование панелей в кабинетах электролечения. Кроме того, они обладают целым рядом других положительных качеств: прочностью и устойчивостью к царапинам, влагостойкостью и трудновоспламеняемостью, не говоря уже о красивом внешнем виде. Создали

проект, согласовали с заказчиком и сами поразились полученному результату. Считаю, что работу выполнили на пять с плюсом. Внешний вид таких кабин можно увидеть на наших фотографиях (рис. 1).

Вторым интересным проектом стало изготовление кабины для экранирования мощного СВЧ-излучения (100 ватт и более) (рис. 2). Тема экранирования не новая, раньше тоже существовали такие приборы, как «Луч» и «Волна». Как правило, эти приборы устанавливаются в отдельных кабинетах. Но, когда выделить отдельное помещение не представляется возможным, их можно эксплуатировать в общих кабинетах, предварительно экранировав специальными шторами (металлизированная штора или штора с микропроводом). Металлизированные шторы, прямо скажем, на любителя: они мнутся, не стираются



Рис. 1. Физиотерапевтическая кабина с CDF-панелями и стеклянными вставками



и не гладятся. Шторы с микропроводом чуть лучше, их можно стирать, но гладить бесполезно. Зная о такой ситуации, мы давно вынашивали идею создания кабины для экранирования СВЧ-излучения, и нам представилась отличная возможность воплотить ее в жизнь. Суть идеи лежит на поверхности — нужно спрятать металлизированную ткань внутри декоративной панели. Поэтому мы решили изготовить экранирующую кабину из алюминиевого профиля с трехслойным заполнением, где третий слой — как раз металлизированная ткань. Она расположена между декоративными ХДФ-панелями. Высокие экранирующие свойства таких кабинок остались, а внешний вид при этом стал красивым и аккуратным. Установка первых таких кабинок будет осуществлена нами в октябре 2022 г. Мы надеемся, что в дальнейшем они станут весьма востребованы всеми, кто вынужден закрывать мощные приборы для лучевой и волновой терапии. По сути, других быстрых решений для того, чтобы прикрыть их и сохранить эстетику, нет. И как минимум по одному такому прибору есть в каждой больнице.

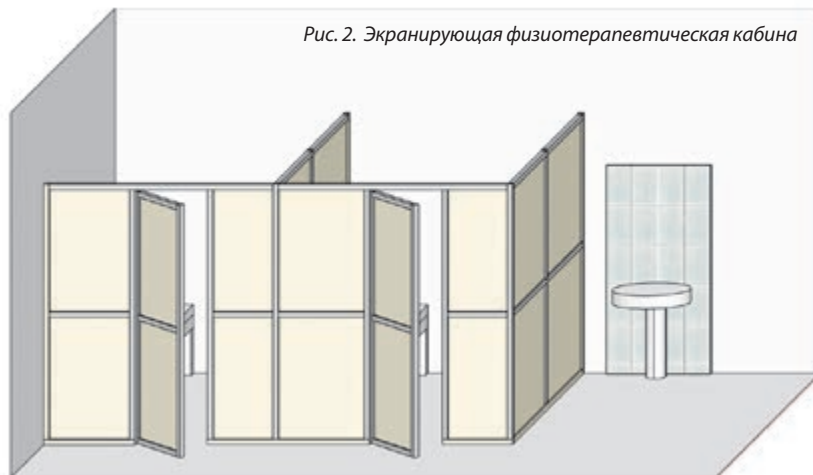
**Получается, что вы постоянно ищете новые нестандартные решения в технологиях в рамках соблюдения нормативов?**

Безусловно, это так. А самой сильной стороной нашей продукции мы считаем особенности конструкций. Мы изготавливаем все точно по меркам заказчиков и поставляем заказ с подробной инструкцией по сборке. При этом у нас есть авторские методики монтажа, которые позволяют улучшить внешний вид кабинок.

В этом году мы также начали вести свой канал «Эф-Кабинки» на YouTube, где выкладываем примеры наших работ и обзоры продукции.

**В период подготовки к Олимпиаде в Сочи вы занимались установкой кабинок в медицинских центрах. За последние несколько лет отмечена ли ваша деятельность реализацией каких-либо новых масштабных проектов?**

Проектов, сопоставимых по значимости с сочинским, конечно, не было, но было много других не менее интересных и крупных. Мы очень рады, что идет планомерная непрекращающаяся работа по оборудованию и переоборудованию медицинских учреждений — больниц, медсанчастей, роддомов и так далее. Причем большинство заказчиков — государственные учреждения. Это еще раз



**Самой сильной стороной нашей продукции мы считаем особенности конструкций. Мы изготавливаем все точно по меркам заказчиков и поставляем заказ с подробной инструкцией по сборке. При этом у нас есть авторские методики монтажа, которые позволяют улучшить внешний вид кабинок.**

доказывает, что отечественное здравоохранение развивается, обновляется его техническая база.

**Как вы оцениваете текущую ситуацию на рынке?**

Могу отметить, что потребность в оборудовании новыми кабинками, а также в обновлении уже имеющихся в лечебных учреждениях постоянно растет. В 2020 г. волну роста вызвала пандемия COVID-19, поскольку физиотерапия активно использовалась в схемах реабилитации пациентов. В настоящее время отрасль продолжает демонстрировать плавный и постоянный рост. За время пандемии было построено немало новых стационаров и амбулаторных центров, которые надо оборудовать.

**При высоком спросе удается соблюдать сроки договоров?**

Да, у нас производственный цикл в среднем занимает две-три недели. Производственная база располагается в Санкт-Петербурге, поэтому, естественно, заказы в Санкт-Петербург, Ленинградскую область и Москву доставляем быстрее. В других регионах тоже работаем достаточно быстро. Очень помогает в этом наша технология дистанционных консультаций по установке кабинок. Мы стремимся содействовать заказчикам в экономии средств и понимаем, что в некоторых случаях выезд наших монтажников обойдется дороже, чем стоимость самих кабинок. Поэтому мы сотрудничаем в регионах с монтажниками, которые

производят работы с использованием наших видеомонтажей.

**Какой ценовой политики вы придерживаетесь в текущих условиях?**

Мы стараемся держать цены на адекватном уровне. Конечно, они выросли в последнее время из-за повышения закупочной стоимости материалов, но за счет внедрения принципов бережливого производства нам удалось нивелировать этот рост.

Благодаря широкому ассортименту типов конструкций и комплектаций у наших клиентов есть выбор наиболее подходящих им вариантов по цене, ведь кабинка может стоить как 15 тыс. руб., так и 100 тыс. руб. Самым дешевым и простым в установке вариантом, конечно, остаются кабинки со шторами. Кстати, к нему часто прибегают частные клиники, которым важно побыстрее открыться и начать работать. Клиенты с большим потоком пациентов, а, как правило, это крупные медицинские центры, например, медицинский центр в Балашихе, выбирают вариант кабинок с ЛДСП-панелями. Их можно обрабатывать дезинфицирующими средствами после каждого пациента, что актуально в текущих условиях. Наши новые кабинки с CDF-панелями и экранирующие из алюминиевого профиля стоят дороже, зато совершенно другого уровня. Выбор за заказчиками, которые могут быть уверены, что качество всех наших кабинок, какие бы материалы мы не использовали, остается на самом высоком уровне.

## РУБРИКА: ЧЕЛОВЕК ДЕЛА

### НИРЭКС ООО ..... 2

Адрес: г. Москва,  
1-й Нагатинский пр-д, д. 2, стр. 12  
Тел.: (499) 979-00-80  
E-mail: info@nirexgroup.ru  
www.nirexgroup.ru

## РУБРИКА: ЛИДЕР РЫНКА

### ТМ «ПЕРВЫЙ ЖИВОЙ КОЛЛАГЕН»/ЮНИЛАЙФ ТРЕЙД ООО ..... 6

Адрес: г. Москва,  
Тихвинский переулок, д. 9 с1  
Тел.: (800) 600-33-26, (968) 794-77-77  
E-mail: pmt2000@mail.ru  
www.collagen-pmt.ru

### REHAB TECHNOLOGIES/ Рехаб Технологии ООО ..... 10

Адрес: г. Москва, 8-я улица  
Текстильщиков, д. 11, стр. 2, оф. 213  
Тел.: (499) 754-86-18  
E-mail: info@mlrc24.ru  
www.rehabtex.ru

## РУБРИКА: НАДЕЖНЫЙ ПОСТАВЩИК

### БионаФарм ООО ..... 14

Адрес: г. Москва, 3-й проезд Перова  
Поля, д. 8 стр. 11, пом. 17, этаж 2  
Тел.: (495) 943-98-50, (495) 978-22-00  
E-mail: bionapharm@biona.su  
www.bionafarm.ru

## РУБРИКА: ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

### НТА-Групп ООО ..... 18

Адрес: г. Санкт-Петербург,  
Московское ш., д. 46А  
Тел.: (812) 309-94-56  
E-mail: info@nta-group.ru  
www.nta-group.ru

### Ай-ФОРС ООО ..... 22

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

### АПОЛИС ООО ..... 24

Адрес: г. Краснодар, Российская ул.,  
д. 69, оф. 14  
Тел.: (861) 292-29-59  
E-mail: med@ooapolis.ru  
www.med.ooapolis.ru

### АСМед ООО ..... 26

Адрес: г. Москва, Новолесная ул., д. 8/12  
Тел.: (921) 346-39-66  
E-mail: vshefov@acmed.uk  
E-mail.acmed.ooo

### Ассоциация участников сферы обращения медицинских изделий ..... 3 обл.

Адрес: Москва, Ленинский пр-т, д. 19  
Тел.: (495) 120-11-64, (903) 748-60-35  
E-mail: info@reg-union.ru  
www.reg-union.ru  
www.regmed.biz

### Биовитатрон ООО ..... 28

Адрес: г. Москва, Стромынка ул., д. 18,  
корп. 5Б  
Тел.: (985) 922-86-68  
E-mail: ekomrakov@mail.ru  
www.lifextron.com  
www.биокамера.pф

### БМТ ЭКСПЕРТ ООО ..... 29

Тел.: (916) 131-31-81  
E-mail: ekshuvalova@bk.ru  
www.bmt-expert.com

### ГАММА-ДЕТЕКТОР ООО ..... 32

Адрес: г. Ростов-на-Дону,  
Театральный пр-кт, д. 85, оф. 11Г  
Тел.: (906) 454-04-13  
E-mail: info@gamma-detector.ru  
www.gamma-detector.ru

### ГРАНД-Крио ООО ..... 30

Адрес: г. Москва, Пресненская наб.,  
д. 10, стр. 2, пом. 151-1, этаж 16  
Тел.: (985) 991-47-50, (901) 787-86-90  
Факс: (495) 290-42-59  
E-mail: mail@icequeen-cryo.com  
www.icequeen-cryo.com

### Деалмед АО ..... 13

Адрес: г. Москва, Профсоюзная ул.,  
д. 88/20  
Тел.: (495) 545-41-40, (800) 555-57-88  
E-mail: info@dealmed.ru  
www.dealmed.ru

### ЕДС Групп ООО ..... 34

Адрес: г. Тюмень, Невская ул., д. 33  
Тел.: (3452) 517-458  
E-mail: service@edsgroup.ru  
www.edsgroup.ru

### E-MED.MARKET/ МК Дельта ООО ..... 33

Тел.: (800) 550-72-71  
E-mail: contact@e-med.market  
www.e-med.market

### Инвиво Тех ООО ..... 38

Адрес: г. Москва, Лялин пер., д. 3, стр. 4  
Тел.: (966) 187-62-22, (969) 021-73-45  
E-mail: info@meaplasma.com  
www.meaplasma.com

### ИНГРУС АО ..... 36

Адрес: г. Москва, Академика  
Анохина ул., д. 42, корп. 2, а /я 181  
Тел.: (495) 660-38-18 доб. 44  
E-mail: sales@picomed.ru  
www.picomed.ru

### Инновационные медицинские информационные системы ООО ..... 39

Адрес: г. Иваново, Зеленая ул., д. 39,  
корп. 2  
Тел.: (4932) 58-80-85, (962) 155-50-00  
E-mail: alexey.kostrov@inmis.ru  
www.inmis.ru

### ИНТЕРЛИН ООО ..... 17

Адрес: Московская обл., г. Люберцы,  
Красная ул., д. 1, лит. У  
Тел.: (495) 150-26-34  
E-mail: ask@interline-k.ru  
www.интерлин.pф

## Каприоль ООО .....43

Адрес: г. Москва, Черницынский пр-д,  
д. 3, стр. 2  
Тел.: (495) 989-17-93  
E-mail: kapriolfarm@kapriolfarm.com  
www.kapriolfarm.com

## КЕДР ООО ..... 40

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

## МатАлис ООО .....42

Адрес: г. Пермь, Конников ул., д. 6, кв. 97  
Тел.: (902) 835-91-13  
E-mail: matalisllc@gmail.com  
www.ceatec.de/ru

## МедБери ООО ..... 4 обл.

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

## Медико-биологический Союз ООО ..... 44

Адрес: г. Новосибирск,  
Инженерная ул., д. 16  
Тел.: (383) 363-77-01  
Факс: (383) 363-77-09  
E-mail: info@mbu.ru  
www.mbu.ru

## МедРег Консалт ООО ..... 46

Адрес: г. Москва, Свободы ул., д. 31,  
стр. 1  
Тел.: (495) 790-43-71, (495) 790-43-73,  
(926) 421-66-75  
E-mail: info@medregconsult.ru  
www.medregconsult.ru

## МедСофт ООО ..... 48

Адрес: г. Липецк, 9 мая ул., вл. 27, пом. 2,  
оф. 301  
Тел.: (473) 210-61-68  
E-mail: info@medsoft.su  
www.medsoft.su

## МедТех ООО .....52

Адрес: г. Москва, Калужское ш,  
24-й километр, вл. 1, стр. 1  
Тел.: (495) 101-62-12  
E-mail: info@medtehltd.com  
www.medtehltd.com

## МЕДЭКСПЕРТ ООО .....50

Адрес: г. Москва, Марксистский пер.,  
д. 6, пом. 331  
Тел.: (495) 912-71-71, (495) 911-79-71  
WhatsApp: (926) 508-46-91  
E-mail: filatovpa@medexpert.msk.ru,  
info@medexpert.msk.ru  
www.medexpert.msk.ru

## Национальная ассоциация производителей фармацевтической продукции и медицинских изделий «АПФ» .....54

Адрес: г. Москва, Головинское ш., д. 1  
Тел.: (495) 956-26-10  
E-mail: info@pharmapf.ru  
www.pharmapf.ru

## НПП «Медикон» АО .....53

Адрес: Челябинская обл., г. Миасс,  
Менделеева ул., д. 31  
Тел./факс: (3513) 53-15-75  
E-mail: mdcn@medicon-miass.ru,  
sales@medicon-miass.ru,  
medikon74@mail.ru  
www.medicon-miass.ru

## НПП Медолит ООО .....56

Тел.: (495) 787-05-37  
E-mail: info@medolit.ru  
www.medolit.ru

## Облачные решения ООО .....58

Адрес: г. Пенза, Гагарина ул., д. 16,  
оф. 304  
Тел.: (499) 703-47-20  
E-mail: info@okdesk.ru  
www.okdesk.ru

## Орион-Си ООО ..... 2 обл.

Адрес: г. Москва, Орджоникидзе ул.,  
д. 11, стр. 1А  
Тел.: (495) 222-22-74, (495) 227-74-75,  
(495) 227-74-73  
E-mail: orionsi@yandex.ru  
www.orion-si.ru, www.orion-si.com

## Ортоинвест ООО .....59

Адрес: г. Санкт-Петербург,  
Кантемировская ул., д. 39, лит. А,  
пом. 33-Н  
Тел.: (812) 384-74-47  
E-mail: info@orthoinvest.ru  
www.orthoinvest.ru

## ПЕРВАЯ КОМПЛЕКСНАЯ РЕГИСТРАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ ООО .....62

Тел.: (903) 272-15-59  
E-mail: info@fcrс.consulting  
www.fcrс.consulting

## ПРОФЛАЙН ИНЖИНИРИНГ ООО ..... 60

Адрес: г. Нижний Новгород,  
Ошарская ул., д. 77А, оф. 412  
Тел.: (831) 260-16-40  
E-mail: info@sserus.ru  
www.proflineco.ru

## РадиаТех ООО .....63

Адрес: Ленинградская обл.,  
м.р-н Гатчинский, с.п. Веревокское,  
Промзона Вайялово, д. 1  
Тел.: (812) 409-96-95  
E-mail: rdt@radiatech.ru  
www.radiatech.ru

## РАДМИРС ООО ..... 64

Адрес: г. Воронеж, Генерала  
Лизюкова ул., д. 10А, пом. III, оф. 1  
Тел.: (920) 229-39-57  
E-mail: mirs-med@yandex.ru  
www.radmirs.ru

## Регафарм ООО ..... 66

Адрес: г. Москва, Дубининская ул., д. 57,  
стр. 1  
Тел.: (499) 517-95-23  
E-mail: info@regapharm.com  
www.regapharm.ru



## Симплекс ООО ..... 68

Адрес: г. Липецк, Трубный пр-д, стр. 7  
Тел.: (4742) 20-35-45, (920) 510-49-91  
E-mail: mail@simplex48.ru  
www.simplex48.ru

## ТД «БЕЗОПАСНЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ ИЗДЕЛИЯ» ООО ..... 70

Адрес: г. Москва, Походный пр-д, д. 14, БЦ «GS Тушино»  
Тел.: (495) 134-31-13  
E-mail: info@td-bmi.ru  
www.bmi-td.ru

## Торговый дом «УВИКОМ» ..... 72

Адрес: Московская обл., г. Мытищи, Вокзальная пл., д. 2  
Тел.: (495) 586-26-57  
E-mail: tduvicom@mail.ru  
www.tduvicom.ru

## УЛЬТРАТОНИКА МТ ООО ..... 74

Адрес: г. Пермь, Танкистов ул., д. 25, оф. 112;  
г. Симферополь, Балаклавская ул., д. 41А, пом. 2-Е  
Тел.: (342) 280-32-08, (342) 202-92-72, (342) 280-33-01, (978) 691-08-27  
E-mail: info@ultratonika.ru  
www.ультратоника.рф  
www.medicina59.ru  
www.ultratonika.ru

## ФАРМЛИК ООО ..... 76

Адрес: г. Москва, Кедрова ул., д. 14, корп. 1, оф. 501  
Тел.: (499) 124-62-49  
E-mail: info@farmlik.ru  
www.lk@farmlik.ru

## Фирма «Домен» ЗАО ..... 77

Адрес: г. Санкт-Петербург, 26-я линия Васильевского острова, д. 9А  
Тел.: (812) 327-75-85  
E-mail: site@domen.spb.ru  
www.domen-spb.ru

## ФЛИТСЕРВИС Ко ООО ..... 21

Адрес: г. Москва, Мневники ул., д. 1  
Тел.: (495) 741-08-69, (495) 741-08-71  
E-mail: info@fleetservice.ru  
www.fleetservice.ru

## Хоспек ООО ..... 78

Адрес: г. Москва, Новочеремушкинская ул., д. 61, этаж 3, ком. 70  
Тел./факс: (499) 128-82-33  
E-mail: hospec.ooo@hotmail.com  
www.hospek.com

## ЦС — ЭлитСерт ООО ..... 1

Адрес: г. Москва, Дорогобужская ул., д. 14, этаж 3, пом. 316  
Тел.: (495) 987-21-51, (965) 185-16-65, (966) 381-35-20  
E-mail: info@elit-sert.ru  
www.elit-sert.ru

## Эверест ООО ..... 79

Адрес: г. Санкт-Петербург, Большевиков пр-кт, д. 3, корп. 1, парадная б  
Тел.: (911) 109-13-99  
E-mail: everest-baro@mail.ru  
www.everest-baro.ru

## Элмас ООО ..... 80

Адрес: г. Москва, Золотая ул., д. 11, БЦ «Золото», оф. 4Б17  
Тел.: (495) 781-63-95  
E-mail: olga.lukashenko@elmas.ru  
www.elmas-medical.com

## Элрон ООО ..... 81

Адрес: г. Новосибирск, Николаева ул., д. 12, этаж 13, оф. 17  
Тел.: (383) 380-75-57  
E-mail: info@elron.tech  
www.elron.tech

## Эргомедикс ООО ..... 82

Адрес: г. Новосибирск, Комбинатская ул., д. 10, корп. 2  
Тел.: (383) 287-32-97, (383) 328-09-31  
E-mail: info@ergomedikc.ru  
www.ergomedikc.ru

## ЭУР-МЕД Денталдепо АО ..... 83

Адрес: Московская обл., Наро-Фоминский р-н, г. Апрелевка, Октябрьская ул., д. 9  
Тел.: (496) 341-16-90  
E-mail: info@eurmed.ru  
www.eurmed.ru

## Эф-Кабинки/ИП Голубев В. О. ... 84

Адрес: г. Санкт-Петербург, Будапештская ул., д. 7, корп. 1  
Тел.: (995) 333-82-01, (965) 095-15-12  
E-mail: sale@f-kabinki.ru  
www.f-kabinki.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

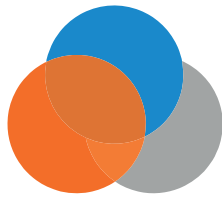
Издание зарегистрировано в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Центральному Федеральному округу.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации  
ПИ № ТУ50-02083 от 16.09.2014  
Знак информационной продукции: +16  
При перепечатке материалов ссылка на журнал «Бизнес столицы» обязательна.  
Редакция не несет ответственности за точность информации, предоставленной участниками журнала.

Адрес редакции и издателя: 107078, г. Москва, Красноворотский проезд, д. 3, стр. 1, этаж 3, пом. IV-11

Издание отпечатано в ООО «ВИВА-СТАР»  
Адрес типографии: 107023, г. Москва, ул. Электrozаводская, д. 20, корпус 3  
Порядковый номер 36  
Дата выхода 23.11.2022 г  
Подписано в печать 16.11.2022 г  
Тираж 5000 экз. Цена свободная

По вопросам размещения информации и рекламы в журнале «Бизнес столицы» обращаться по телефонам:  
(926) 342-19-12, (977) 713-47-90



# АУСОММИ

АССОЦИАЦИЯ УЧАСТНИКОВ СФЕРЫ ОБРАЩЕНИЯ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ

**Кто мы?**

Компании и отдельные специалисты, занятые в сфере обращения медицинских изделий, в основном — в регистрации.

**Зачем нам это нужно?**

Мы точно знаем, что вместе сможем больше и усилим друг друга, создав площадку для профессионального общения и объединив коллективный опыт и знания. Сейчас мы работаем над созданием системы менеджмента качества консалтинговых услуг в сфере регистрации — и сделаем этот процесс быстрее и проще для регистраторов, производителей и регулятора за счет предоставления качественных документов и стандартизированного досье. Мы взвешенно и аргументированно защищаем интересы участников и стремимся к тому, чтобы давать регулятору и законодателям объективную обратную связь «с поля».

**Зачем это нужно вам?**

Чтобы оказаться в сообществе единомышленников, где говорят на одном языке и разделяют ценности добросовестной конкуренции. Вы сможете обсудить частные вопросы, реальные ситуации и проблемы на регулярных и внеочередных встречах, участвовать в обсуждении и выработке стратегически важных для отрасли стандартов и рассчитывать на поддержку и защиту своих интересов.

**ВМЕСТЕ СМОЖЕМ БОЛЬШЕ**

Учредители:



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



[www.regmed.biz](http://www.regmed.biz)



[www.statandocs.com](http://www.statandocs.com)



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



[www.cliff.ru](http://www.cliff.ru)  
[www.mediz.cliff.ru](http://www.mediz.cliff.ru)



[www.imedcons.com](http://www.imedcons.com)



*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  
medberі.ru*