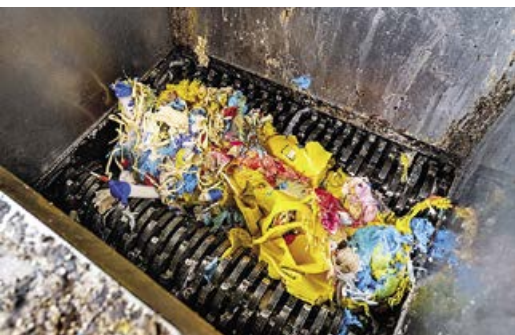


БИЗНЕС СТОЛИЦЫ

МЕДИЦИНА 2023



Меняем медицинские отходы на ваше спокойствие



Компания «Сити Инвест» — одна из лидеров по обезвреживанию медицинских отходов Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Используя безопасную технологию автоклавирования, «Сити Инвест» фактически сформировал централизованную схему обращения медотходов в регионе.

Несмотря на несовершенство законодательной базы для обращения с медицинскими отходами, компании удалось сформировать качественное техзадание для контрактов, благодаря чему госзакупки приблизились к конкурсу, оставаясь по факту аукционом.



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.



модель «Орион» СК-85



СК-16



СК-36



СК-40



СК-250

Подробную информацию по стерилизаторам «Орион» смотрите на сайте www.orion-si.ru - по QR-коду ниже.

Основные преимущества озоновых стерилизаторов «Орион»



Низкотемпературный режим

не более 45 °С позволяет подвергнуть 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

обеспечено 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 www.orion-si.com
e-mail: orionsi@yandex.ru

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

Общество с ограниченной ответственностью "ИНГАКАМФ"

Ляписный карандаш
Карандаш лекарственный

Per.№ ЛСР – 005774/10

A

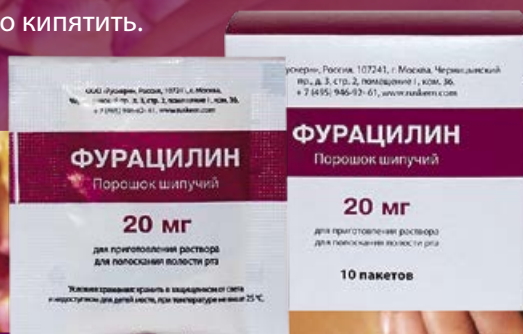


ЛЯПИСНЫЙ КАРАНДАШ

- 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

СИТИ ИНВЕСТ



МЕДИЦИНСКИЕ ОТХОДЫ. ПИТЕРСКИЙ КЕЙС ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЙ СПОСОБ ОБЕЗВРЕЖИВАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ ОТХОДОВ ВСЕГДА ДЕШЕВЛЕ ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО

Обращение с медицинскими отходами не только в России, но и в ряде зарубежных стран до сих пор остается острой темой. Несмотря на ее санитарную, экологическую и эпидемиологическую актуальность, реальные и потенциальные угрозы в полной мере не оценены ни общественностью, ни чиновниками. Время от времени во всех без исключения российских городах находятся самовольные свалки эпидемиологически опасных отходов, которые в любой момент могут стать источниками распространения болезнетворных бактерий, не исключается их токсичность и радиоактивность. Реализуемый силами медицинских учреждений комплекс мер не решает проблему. Единственным реальным на сегодняшний день выходом из создавшегося положения может стать только централизованный способ сбора и обезвреживания таких отходов. Отечественные разработчики уже не первый год вполне успешно внедряют комплексы полного цикла — от вывоза медотходов до их захоронения. Инновационный проект «Центр-100» — комплекс промышленного обезвреживания медицинских отходов, он соответствует всем требованиям санитарных норм и экологического законодательства по охране окружающей среды. О том, в чем заключается принципиальная разница между существовавшими ранее методами и современными возможностями, рассказал директор компании «Сити Инвест» Владимир Балашов.

Обезвреживание медицинских отходов проводилось в той или иной мере всегда. Почему нельзя и далее следовать по этому пути?

Обращение с разного рода материалом, остающимся в результате деятельности медицинского учреждения — от бинтов, шприцев до биологической ткани, всегда возлагалось на больницы и поликлиники. При этом в медучреждениях не существовало комплексной системы обращения отходов, зачастую ограничивались только обеззараживанием. ЛПУ применяют, как правило, химический и термический способы обеззараживания. Минусом химического являются повышенные траты из бюджета на расходные материалы, хлордезинфектанты, влияние дезсредств на окружающую среду. Неоднородный парк оборудования для термического способа годами не обновляется и обслуживается по принципу «не трогать пока не сломается». Это тоже не способствует качественной обработке отходов. При этом остатки, называемые хвостами, все равно приходится вывозить и размещать на полигонах вне ЛПУ. Но основная проблема заключалась не только в том, что из бюджета приходилось выделять дополнительные средства на приобретение необходимых установок для обращения с отходами на местах. Гораздо важнее был тот фактор, что многие подрядчики не могли на 100% подтвердить конечный результат. Они присылали в медучреждение отчетные документы об обезвреживании, но административный персонал не мог впоследствии проверить достоверность предоставленных отчетов и актов. Нередки случаи, когда такие документы поступали в столичную больницу, например, из Тулы, а в медучреждение Санкт-Петербурга — из Благовещенска. Возникает справедливый вопрос: действительно ли доехали отходы до этих городов? Были ли с ними произведены необходимые действия по обезвреживанию? Даже если главный врач захочет провести экспертизу услуги, как он сможет ее реализовать? Отправить сотрудника в командировку? Едва ли эта задача выполнима, если учесть, что штат медучреждений плотно укомплектован, персонал ежедневно занят лечением и профилактикой здоровья людей, а не поиском следов отходов. Да и средства в бюджете на такие поездки не предусмотрены. В результате в оврагах, лесопарковых зонах, в заброшенных ангарах находили вывезенные и выброшенные медицинские отходы, за которые где-то кто-то получил бюджетные средства.

Существует реальная возможность не допускать в этот сегмент рынка недобросовестных исполнителей?

Это самый большой вопрос на сегодняшний день. Корень зла кроется в несовершенстве законодательной базы. Санитарное законодательство и законодательство об обращении с отходами имеют разные траектории применения. Наличие единых санитарных правил для твердых коммунальных отходов и медицинских отходов не делает их одним видом. В настоящее время медотходы выведены из-под действия 89-ФЗ, и, как следствие, в отношении них невозможно получить, например, лицензию, отсутствует точно прописанный контроль услуги, а также четко сформулированные требования, предъявляемые к объектам обеззараживания, обезвреживания и размещения таких отходов. Только после проведения действий по обезвреживанию эти отходы трансформируются в тот класс, который подпадает под 89-ФЗ. И именно в этот момент они должны быть учтены и размещены на полигоне. Недобросовестные исполнители в такой ситуации понимают, что часть предоставляемой услуги можно и не оказывать. Зачем тратить деньги на процесс, результаты которого все равно никто не будет проверять. В лучшем случае такие исполнители свезут отходы сразу на свалку или полигон. Иные подрядчики все же закупают оборудование, только оно совершенно не подходит для данного вида деятельности. Мне приходилось сталкиваться с тем, когда сжигание происходит





в кустарно изготовленной печи на дровах, не предназначенной для медицинских отходов. Бывают случаи, когда сэкономить стремятся не операторы, а нечистые на руку владельцы частных медицинских учреждений. Гораздо проще и дешевле, упаковав отходы в обычные мусорные пакеты, выбросить их в ближайшую помойку, чем закупать оборудование или нанимать специализированную организацию. Подобная ситуация ведет к появлению неучтенных отходов, риску образования инфекционных свалок и нарушению безопасности регионов. Поэтому организация системы обращения с отработанным материалом на всех ее этапах, особенно при транспортировке и обезвреживании, должна соответствовать требованиям не только санитарного, но и природоохранного законодательства. Каким бы ни был способ обезвреживания этих отходов, он требует юридического подкрепления. На сегодняшний день обязанность проверять качество и достоверность проведенного обезвреживания четко не закреплена за заказчиком, более того, зона ответственности размыта и между надзорными органами.

Если говорить про экономию средств, какая система обращения с отходами более выгодна?

В этом смысле централизованный способ всегда будет более выигрышным в сравнении с децентрализованным. Если администрация медицинского учреждения решит проводить обезвреживание на своей территории, неминуемо столкнется с рядом существенных дополнительных затрат. Необходимо выделить помещение. Хорошо, если к нему уже подведены все коммуникации. Однозначно потребуются ремонт. Потом на этом участке нужно будет установить специальное оборудование, закупить расходные материалы, средства индивидуальной защиты для санитаров, тележки для перемещения отходов внутри учреждения, холодильники. Нужна разрешительная документация, и уже на самом участке придется вести специальные журналы. В 2017 г. мы проводили анализ затрат медучреждений на обеззараживание медотходов в Санкт-Петербурге и выяснили, что затраты с использованием собственных установок колебались от 125 до 250 руб. за килограмм отходов. Сегодня эти цифры можно смело умножить на два. При этом на рынке есть предложение данной услуги в полтора-два с половиной раза дешевле. Себестоимость поточного промышленного масштаба производства всегда будет ниже. Для сравнения можно

привести разницу между крупным хлебозаводом и небольшой пекарней. В любом сегменте промышленности и индивидуальной мастерской такая же ситуация.

Что послужило толчком для разработки комплекса «Центр-100»?

Проблема обращения с медицинскими отходами универсальна. Каждая страна сталкивается с тем, что нужно ее решать максимально эффективно не только в целях бережного отношения к окружающей среде, но и разумной экономии государственного бюджета. Изобретать велосипед, когда множество технологий уже внедрены и успешно функционируют по всему миру, мы не планировали. Внимательно изучили опыт ряда европейских стран, а также государств Юго-Восточной Азии, обобщили его и пришли к заключению, что при разработке комплекса будем отталкиваться от трех факторов. Прежде всего нанесение минимального вреда окружающей среде и здоровью человека. Далее — возможность утилизации отходов во вторичное сырье. Кроме нацпроекта «Экология», в России реализуется концепция «Экономики замкнутого цикла», одна из задач которой — преобразование отходов в полезный ресурс. И наш комплекс выстраивался таким образом, чтобы при утилизации можно было бы извлечь полезные фракции и отправить их во вторичное использование. Еще один немаловажный момент — стоимость обращения с отходами в промышленном масштабе всегда будет существенно ниже.

Какая технология обращения с отходами легла в основу комплекса?

На сегодняшний день во всем мире применяются разные технологии. В России действует СанПиН 2.1.3684–21, предусматривающий как химическое, так и физическое воздействие. Чаще всего химическим способом обеззараживание отходов происходит непосредственно в медучреждении. Например, уже использованный шприц опускается в дезинфицирующую жидкость. Это убивает инфекцию, но не обезвреживает данный инструмент, его физические характеристики не изменены, а значит, им еще можно пользоваться. Поэтому нам были интересны те технологии, которые совмещали бы в себе оба варианта. На сегодняшний день наиболее распространен термический способ: сжигание, спекание или автоклавирование. Существуют

и другие способы обезвреживания отходов — электромагнитное воздействие. СВЧ-метод совсем не интересен, юридические особенности не позволяют рассматривать его как альтернативу. В существующем Федеральном классификационном каталоге отходов (ФККО) каждому виду присвоен свой код. Электромагнитному воздействию не присвоен код, соответственно, нет очевидных аргументов, что обработанные таким образом отходы стали безопасными. От сжигания отказались потому, что сам по себе процесс наносит негативное воздействие на окружающую среду, и в результате невозможно извлечь материал для вторичного использования. Кстати, руководство некоторых субъектов РФ открыто выступает против использования сжигания при работе с отходами. В итоге мы взяли в работу технологию автоклавирования. По соотношению стоимости, качества утилизации и безопасности воздействия на экологию, а также возможности извлечения вторичного сырья автоклавирование занимает лидирующие позиции. На технологию мы получили положительное заключение Государственной экологической экспертизы. Это очень серьезный документ, и далеко не у всех производителей и операторов по оказанию данной услуги он есть. Одно из основных преимуществ автоклавирования в том, что работающий на его основе комплекс можно расположить даже в черте города, и это будет абсолютно безопасно как для людей, так и для окружающей среды. Помимо обеззараживания паром отходы обезвреживаются путем измельчения в шредере и прессуются компактором.

Микробиологический контроль показывает эффективность обеззараживания, о чем свидетельствуют соответствующие протоколы исследований и биотестирования.

Воплотив технологию в составе комплекса «Центр-100», мы апробировали его на рынке Санкт-Петербурга в интересах одной из крупных больниц. Получив положительный резуль-



тат, собрали уже более крупный комплекс, мощности которого достаточно для обезвреживания медотходов города-миллионника. Эксплуатация таких комплексов успешно проходит в нескольких регионах. В Санкт-Петербурге операторскую деятельность мы ведем сами на базе компании «Сити Инвест».

В сегменте обезвреживания отходов сегодня немало операторов. В чем, по вашему мнению, заключается преимущество данной разработки?

Один из комплексов «Центр-100», успешно функционирующий в Санкт-Петербурге, способен в год переработать 2500 т отходов. Если учесть, что объем госзакупок по обращению с медицинскими отходами на 2023 г. в Санкт-Петербурге и Ленинградской области составлял чуть более 2000 т для классов Б и В, получается, наш комплекс способен полностью удовлетворить потребности не только города, но и прилегающей к нему области. Еще одно преимущество — отсутствие контакта сотрудника с отходами. Мы вывозим их спецтранспортом в многоразовой, устойчивой к повреждениям таре. После каждого рейса и автомобиль, и контейнеры проходят через дезинфекцию и дезинсекцию. Внутри самого комплекса отходы без контакта с персоналом перемещаются в автоклав. Сам процесс фиксируется встроенными устройствами, мы отслеживаем все параметры: температуру, давление. Эти данные необходимы для подтверждения качества нашей работы, а также свидетельства того, что мы реально производим обезвреживание отходов, и они выходят из нашего комплекса полностью безопасными и пригодными для вторичной переработки. Ежегодно мы вызываем специальную лабораторию для проведения микробиологического контроля обеззараженных отходов.

Отходам, которые «производит» комплекс «Центр-100», присвоен собственный код в ФККО, там же перечислены применяемые нами технологии. Включение в ФККО собственного кода считаем своей маленькой победой. Если медучреждения называют наш код, но используют другие технологии для обезвреживания, полигоны могут им отказать в приеме отходов. Это тоже один из шагов в сторону экологической безопасности.

Что должен обеспечить заказчик для удачного монтажа комплекса «Центр-100»?

«Центр-100» — объект некапитального строения, под который потребуется сравнительно небольшой участок площадью 270 м². По заказу клиента мы можем изготовить комплекс всего за три месяца. И это будет полностью готовый к запуску модуль с отделкой и оборудованием. Затем мы перевозим его в герметичной упаковке к месту монтажа, на сборку уйдет не более месяца. Еще месяц нам нужен на подключение и проверку основного и вспомогательного оборудования. При достаточно компактных размерах комплекс отличает большая производительность. Предлагаемое нами централизованное обращение с медицинскими отходами подразумевает отлаженный поток промышленного масштаба.

Кроме самой площадки, на которой будет установлен модуль, необходимо наличие подведенных к ней коммуникаций: системы водоснабжения, канализации, электричества. Также должны быть обустроены подъездные пути для автотранспорта и разворотные площадки. Общая площадь комплекса с учетом этой дополнительной территории займет 1000–1500 м².

Насколько ваш комплекс прост в управлении и дальнейшем обслуживании?

Мы не предъявляем особых требований к квалификации будущих сотрудников, сами обстоятельно обучаем, рассказываем об особенностях работы, видах отходов, способах обработки. «Центр-100» полностью автоматизирован и не требует большого штата. На одну смену достаточно двух человек. Это минимально допустимое количество человек, которые могут быть задействованы в работе на такой установке, так что очевиден еще один плюс нашей разработки. Всех сотрудников комплекса обязательно снабжают средствами индивидуальной защиты. А регулярно проводимые проверки подтверждают, что данный объект абсолютно безопасен для работающих на нем людей даже при тех объемах, которые способен обрабатывать «Центр-100». Техническое сопровождение комплекса

мы осуществляем сами. Среди сотрудников нашей компании немало высококвалифицированных инженеров, четко знающих, какие расходные материалы, запчасти могут потребоваться при возникновении проблем. Мы в круглосуточном режиме готовы принять от наших клиентов заявку на ремонт и реализовать его в кратчайшие сроки. Но пока ни одна наша установка в этом не нуждалась. В продукцию изначально заложен большой процент прочности, срок службы комплекса «Центр-100» рассчитан на 10 лет.



В каких городах уже действует комплекс «Центр-100»?

Два комплекса успешно функционируют в Санкт-Петербурге. Один обслуживает Клинику высоких медицинских технологий им. Н. И. Пирогова Санкт-Петербургского государственного университета. Второй задействован компанией «Сити Инвест», занимающей в городе главенствующую позицию по обезвреживанию медотходов как в государственном, так и в частном сегменте. Третий наш комплекс — компания «Центр-100 Ростов-на-Дону» — полностью замыкает на себя обезвреживание медотходов всей Ростовской области.

Повлияла ли внешняя политическая ситуация на ваше производство?

Комплекс «Центр-100» — не только полностью отечественная разработка, но и продукция. Мы используем комплектующие отечественных производителей и поставщиков из дружественных стран. Получается, у комплекса нашлось еще одно очевидное преимущество.

Планируете заняться еще какими-нибудь разработками в ближайшее время?

Пока мы не проводили никакой модернизации, хотя разработки для этого уже есть. Задумываемся над выпуском модулей с уменьшенной производительностью. Заложенный в комплекс объем — 6–7 т в день, что оптимально для крупного мегаполиса или города-миллионника. Но в России всего 15 таких городов, а необходимость грамотно обращаться с медицинскими отходами актуальна и для небольших населенных пунктов. Уверены, что местные региональные власти начинают осознавать насущность централизованного способа обезвреживания отходов, так что ожидаем поступления новых заказов. Возможности предприятия позволяют изготавливать до 10 комплексов «Центр-100» в год. Мы открыты для сотрудничества и надеемся, что конкуренты станут нашими партнерами по соглашению о франшизе. Несколько успешно реализованных проектов позволяют мне с уверенностью обещать коллегам хорошую прибыль. Данный сегмент — такой же бизнес, как и любой другой. Очевидно, что, решая важные задачи, любой предприниматель не в последнюю очередь задумывается о том, что он сможет на этом заработать. Мы точно знаем, какая модель подойдет для того или иного города. И готовы предложить будущим партнерам интересные инвестиционные проекты, которые станут выигранными в конкретном регионе.



НТА-ГРУПП



ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Одной из основных проблем на отечественном рынке, возникших в 2022 г. из-за антироссийских санкций, стали сложности со ввозом импортного медицинского оборудования, комплектующих и расходных материалов. Удалось ли за прошедший год найти выход из этой ситуации и на что сегодня ориентированы российские компании, работающие в этой сфере? Ответы на эти и другие актуальные для отрасли вопросы мы постарались найти в беседе с Николаем Шаборшиным, директором «НТА-Групп» – российской компании, ориентированной на поставки самого качественного медицинского оборудования.

«НТА-Групп» с 2014 г. активно занимается импортом современной высокотехнологичной медицинской техники, и вам, как никому другому, известна текущая ситуация с иностранными санкциями в отношении отечественных компаний. За прошедший год она как-то поменялась?

Могу сказать, что в 2023 г. давление на российский рынок только усилилось. Сейчас все большее внимание санкционного режима концентрируется на блокировке закупок медицинского аналитического оборудования для российских нужд в недружественных странах — техники, применяемой для химического, биологического, точного молекулярного анализа. Такой, как приборы для проведения хроматографии, электрохимии, фотометрии. Следствием этой тенденции, безусловно, является замедление развития отечественной науки и медицины.

Управление по экономике и экспортному контролю ВАФА по-прежнему выдает резолюции на разрешение экспорта того или иного оборудования из европейских стран. Это во многом продолжает влиять на сроки поставок, удлинняя логистические цепочки. Сегодня лишь некоторые из производителей, имевшие свои представительства в России и еще не закрывшие их, нашли возможности оптимизировать сроки поставок, организовав складские запасы на территории России. Разными способами они стараются вывезти свои товары из перечня классификационных кодов, подпадающих под санкционный режим. Но речь идет здесь, как правило, о технически сложном оборудовании, и нередко бывает, что в абсолютно безобидном и необходимом для лечения пациентов аппарате используются технологии, которые могут трактоваться как технологии двойного назначения.

Мы нашли логистические пути для организации параллельного импорта. И на сегодняшний день практически все основные группы товаров, необходимые для обеспечения отечественного здравоохранения медицинской техникой и расходными материалами, нами завозятся в нужном объеме.

В прошлом году в своем интервью вы отмечали, что решение возникших сложностей с поставками медицинского оборудования нужно искать в выстраивании альтернативных каналов поставок. Удалось ли вашей компании продвинуться в этом направлении?

Сегодня поставка импортных товаров через согласование с ВАФА занимает в среднем до 6–7 месяцев, но те покупатели, которые заинтересованы в технологичном оборудовании опре-

деленных марок, готовы ждать. При этом надо отдать должное некоторым производителям, которые нашли возможность сохранить ценообразование при использовании тех же маршрутов поставок в привязке к валютным коридорам. Как правило, нам удается спланировать такие поставки, чтобы и уложиться в бюджет, и удовлетворить потребности медицинских учреждений в оборудовании.

Что касается альтернативных каналов поставок, то за это время мы нашли логистические пути для организации параллельного импорта. И на сегодняшний день практически все основные группы товаров, необходимые для обеспечения отечественного здравоохранения медицинской техникой и расходными материалами, нами завозятся в нужном объеме.

Тем производителям, которые сегодня сознательно ушли с рынка либо не нашли возможности сохранить свое присутствие, вернуться будет очень сложно, это будет сопоставимо с тем, как иностранные компании заходили сюда в 90-е.

Насколько удлиннились цепочки поставок из-за обхода ограничений?

Теперь некоторые группы товаров мы получаем в те же сроки, что и раньше, а иногда и быстрее, как это ни парадоксально звучит. Так, сроки поставок по определенным импортным товарам ранее достигали 90 дней, а сейчас не превышают даже 30. Из положительных результатов здесь также могу отметить, что при реализации маршрутов параллельного импорта у нас увеличился пул клиентов B2B.

Но, если оценивать поменявшуюся ситуацию в целом, мы сейчас в моменте несем определенные потери, т.к. выстраивание новых логистических маршрутов потребовало от нас более гибкой закупочной политики и, как следствие, где-то мы лишились скидок, а где-то вынуждены переплачивать за доставку и даже нести дополнительные расходы в виде двойного налогообложения.

Какие новые возможности открылись в связи с уходом части иностранных компаний, поставлявших медицинское оборудование на российский рынок?

Отечественный рынок сегодня все больше ориентируется на товары российского производства, а также на продукцию стран ЕАЭС и Китая. При этом наблюдается тенденция, что количество товаров, произведенных в Китае, лавинообразно нарастает на рынке. Производители из этой страны благопо-

лучно занимают многие ниши, освободившиеся после ухода европейских и американских компаний, в том числе и в сфере медицинского оборудования, и я думаю, что этот тренд сохранится в ближайшее время.

Мы для себя здесь видим ряд перспективных направлений для развития, но вместе с тем стараемся сохранить паритет поставок с нашими долгосрочными партнерами, с которыми мы не один год проработали. Тем производителям, которые сегодня сознательно ушли с рынка либо не нашли возможности сохранить свое присутствие, вернуться будет очень сложно, это будет сопоставимо с тем, как иностранные компании заходили сюда в 90-е, фактически им придется начинать с нуля. Но те производители, которые остались и видят перспективу, понимают, что рано или поздно мировая экономика придет в стабильное состояние, потому что рынок не любит искусственного вмешательства — к какому и относятся эти санкции.

Китайские производители медицинского оборудования сегодня усиленно стараются в технологическом плане догнать конкурентов, в том числе и российских разработчиков, но пока что они используют разработки 20–25-летней давности.

Насколько китайское оборудование сопоставимо с ушедшими с рынка марками? Достоянная ли это замена, в первую очередь, по качеству?

Конечно, это не всегда сопоставимая замена, здесь каждую марку надо рассматривать в отдельности. Какое-то оборудование достаточно качественное и надежное — китайская промышленность не стоит на месте, интенсивно догоняя в этом отношении европейскую и американскую. Для сопоставления здесь можно привести в пример автомобильное производство. Еще несколько лет назад китайский автопром значительно отставал по уровню качества и оснащения от известных мировых производителей, однако сейчас вплотную приблизился по этим показателям к премиальным брендам, а некоторые модели даже их превзошли.

Китайские производители медицинского оборудования сегодня усиленно стараются в технологическом плане догнать конкурентов, в том числе и российских разработчиков, но пока что они используют разработки 20–25-летней давности. Это тот разрыв, который существует на сегодняшний день, но он продолжает стремительно сокращаться.

В 2022 г. многим российским компаниям пришлось переориентироваться на поставку новых видов продукции, закрывая текущие потребности отечественного здравоохранения после ухода западных компаний. Как в последнее время поменялся ассортимент «НТА-Групп»?

В своем прошлом интервью я делился планами развития нашего научного продукта на основе метода с получением сорбентов различной пористости, фракций и свойств поверхности для заполнения аналитических колонок высокоэффективной хроматографии. Сегодня могу сказать, что мы успешно обкатали эту технологию и запустили собственное производство таких колонок, которые весьма востребованы для использования в химической промышленности и фармацевтическом производстве. В этом году планируем получить сертификат происхождения товара, после чего наши колонки будут внесены в Реестр российской промышленной продукции.

Кроме этого, мы продолжаем активно поставлять на рынок инструменты премиального качества из собственной линейки, которая была разработана несколько лет назад и производится на базе наших партнеров — Казанского медико-инструментального завода и Медико-инструментального завода им. М. Горького. Это, на мой взгляд, хороший пример реального импортозамещения.

Сегодня мы также отмечаем рост спроса на такую группу товаров, как лабораторные виалы и флаконы, поставки которых мы начали сравнительно недавно. Несмотря на то, что ввиду отсутствия у данной категории обязательной регистрации, из Китая пошел настоящий поток этих товаров, объем наших поставок не уменьшается.

Одним из направлений деятельности вашей компании, которое вы активно развиваете, является разработка собственного аналитического оборудования — интеллектуальных систем для аналитической химии и биомедицины. Какие успехи здесь можете отметить?

Надо сказать, что сегодня многие компании стараются быстро подхватить какие-то элементы аналитики для замещения ушедших с рынка. «НТА-Групп» ведет эти разработки, чтобы достичь ту планку высоких технологий, которая сегодня существует в мире. В 2022 г. мы начали развивать новое структурное подразделение под названием NTA Science. В него уже вошли

В 2022 г. мы начали развивать новое структурное подразделение под названием NTA Science. В него уже вошли наши разработки по внедрению необходимых для фарминдустрии решений на базе технологий по созданию сорбентов, систем наполнения аналитических и хромативных колонок, о которых я сейчас подробно рассказывал, а также прототипов насосов для жидкостной хроматографии.



наши разработки по внедрению необходимых для фарминдустрии решений на базе технологий по созданию сорбентов, систем наполнения аналитических и хромативных колонок, о которых я сейчас подробно рассказывал, а также прототипов насосов для жидкостной хроматографии.

Сегодня один из основных трендов в мировом здравоохранении — это внедрение технологий искусственного интеллекта, которые способны принципиально изменить всю медицину, например, систему диагностики, способствовать разработке новых лекарственных препаратов и медицинского оборудования и снизить расходы на их производство.

Помимо аналитики как таковой, NTA Science уже сегодня разрабатывает модели с искусственным интеллектом для того, чтобы в последствии внедрить его в программное обеспечение нашего оборудования. Мы ведем разработку собственного интеллектуального продукта на базе технологий ИИ с широким спектром возможностей по анализу клинических ситуаций в фармацевтике, фармакологии, альгологии и т.д. В данном направлении мы сотрудничаем с одним из гигантов в области разработок искусственного интеллекта — SBER AI.

Хотелось бы отметить такой интересный факт: буквально через пару недель после того как мы совместно с НМИЦ им. В. А. Алмазова сгенерировали идею такого продукта, в авторитетном зарубежном отраслевом издании вышла статья о том, что один из гигантов мировой фарминдустрии начал разработку практически аналогичного проекта. То есть мы со своей идеей попали в нужную волну. И это абсолютно нормально для развития научного прогресса, когда в разных странах мира почти одновременно рождаются похожие идеи.

Насколько развитие новых технологий в сфере медицины важно для нашей страны?

Я считаю, что это наиболее важное направление развития сегодня. Могу отметить, что санкции для нас не так уже страшны, как казалось еще год назад — мы так или иначе к ним привыкли и нашли способы решения большей части этих проблем. Сейчас мы очень надеемся, что отечественная индустрия будет ориентироваться на создание новых продуктов, а не пытаться скопировать что-то старое, создавая аналоги.

Так, в прошлом году многие занялись импортом китайских перевязочных материалов и жгутов, а часть участников рынка запустили производство этих материалов, копируя то, что и так было на рынке, но в недостаточном количестве. Но никто при этом не занялся разработкой, например, систем, позволяющих останавливать кровотечения при ранениях подвздошных артерий либо исходящей части аорты. А это было бы очень перспективно и полезно.

Я считаю, что сегодня нужно решать актуальные задачи, применяя по возможности альтернативный подход, который часто бывает намного лучше существующих решений. И, конечно же, меры поддержки от правительства для отечественных разработчиков были бы здесь нелишними, а пока что мы продолжаем решать возникающие проблемы своими силами и средствами.

Я считаю, что сегодня нужно решать актуальные задачи, применяя по возможности альтернативный подход, который часто бывает намного лучше существующих решений.



Мы ведем разработку собственного интеллектуального продукта на базе технологий ИИ с широким спектром возможностей по анализу клинических ситуаций в фармацевтике, фармакологии, альгологии и т.д. В данном направлении мы сотрудничаем с одним из гигантов в области разработок искусственного интеллекта — SBER AI.

В высокотехнологичных сферах сейчас отмечается дефицит квалифицированных кадров. Как обстоит дело с этим вопросом у «НТА-Групп»?

Я считаю, что кадровый голод — это абсолютно нормально для высокотехнологичных направлений, хороших специалистов всегда не хватает. Так, например, на размещенную в начале текущего года вакансию специалиста по аналитической химии за три месяца мы не получили ни одного отклика. Наша политика в этом вопросе всегда была следующая: мы ищем не просто квалифицированных специалистов, а людей, открытых к дальнейшему профессиональному развитию и обучению, тех, кто искренне интересуется своим направлением и хочет в нем совершенствоваться, и только имея в команде таких ученых, мы будем способны к решению сложных высокотехнических задач.

Вы рассказали о своем видении вектора развития вашей сферы, а в каком направлении будет развиваться «НТА-групп» в ближайшем будущем? Где вы видите новые точки роста?

Мы планируем продолжать развитие направлений, начатых в 2022–2023 г. Это и создание собственной линейки аналитических продуктов с расширением их перечня, и создание библиотеки изотопно-меченых стандартов веществ. Также будем решать задачи по внедрению искусственного интеллекта — в ближайших планах доработка модели и ее внедрение в тестовом режиме, пригодном уже для коммерческого использования. В целом могу сказать, что мы будем продолжать поставку необходимых отечественному здравоохранению товаров и услуг, при этом стараясь расширить пул наших клиентов.

AXION

Медицинская техника с 1970 года



Комплексные поставки
оборудования для машин скорой
медицинской помощи классов В и С
в соответствии с приказом
№ 388н МЗ РФ

Пульсоксиметр
портативный
АКСИОН ПП-01



Электрокардиограф
трех/шестиканальный
ЭКЗТЦ-3/6-04

- Передача данных по каналам связи (GSM)
- Автоматическая интерпретация ЭКГ
- Высокая продолжительность автономной работы
- Интеграция в телемедицинскую кардиологическую систему региона



Дефибриллятор
ДКИ-Н-12 «Аксион»

- Применим для взрослых и детей весом больше 5 кг
- Готовность рабочего режима 3 сек.
- Блокировка высокого уровня энергии при использовании детских электродов
- Возможность питания от съемной батареи, сети переменного ток и внешнего источника питания

НОВИНКА

Аппарат дыхательной
терапии АДТ-01 «Аксион»

Предназначен для поддержания самостоятельного дыхания пациента массой не менее 40 кг в больницах или медицинских учреждениях, специально обученным персоналом, а также в домашних условиях под наблюдением врача.



НА ПУТИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ СТОЯТ СЕТИ

Сегодня, когда многие иностранные производители полностью либо частично покинули российский рынок, вопросы скорейшей организации импортозамещения стоят особенно остро. О том, какие проблемы мешают решению этой важной задачи, мы поговорили с Игорем Хасиным, директором программ стратегического развития, главой представительства АО «Тонус» (Россия) в ЕС, компании — производителя эластичных медицинских компрессионных изделий.

Не так много времени прошло с момента интервью, которое вы давали нашему изданию летом 2021 г., но за этот период произошли существенные изменения на российском рынке и рынках стран ближнего зарубежья. Какие проблемы сегодня наиболее актуальны для производителей медицинских изделий?

Проблем немало, но особенно я хотел бы выделить одну из них, которая, на мой взгляд, может привести к возникновению серьезного кризиса на розничном рынке лекарств и медицинских изделий. Это проблема чрезмерного увеличения количества аптек в нашей стране, напрямую затрагивающая интересы производителей, которая ставит под вопрос рентабельность этого бизнеса в целом.

В России сегодня 44 аптеки на 100 тыс. человек, а среднемировой показатель в развитых странах — 22 аптеки. Несмотря на то, что аптек огромное количество, половина населения не обеспечивается лекарственными средствами, потому что сосредоточены российские аптеки в основном в городах, а почти 60% населенных пунктов вообще их лишены. Вот такой существует дисбаланс на нашем фармацевтическом рынке.

Расскажите подробнее, как сложилась такая ситуация?

Кто еще помнит, в политэкономии это называлось экстенсивным путем развития, а со стороны это очень напоминает финансовые пирамиды. Сети открывают все больше аптек, в которых на полки складываются лекарства в явно избыточном количестве, потому что такого уровня потребления нет. Сегодня на аптечных полках лежит в два раза больше лекарств и медицинских изделий, чем необходимо потребителям. При этом складывается перекос — дефектура лекарств: чего-то слишком много, а чего-то нужного в сетях уже найти непросто. Это в большей степени касается препаратов и продукции из недружественных стран.

Для того чтобы открыть такое большое количество аптек, создав тем самым неимоверную конкуренцию, аптечным сетям приходится постоянно увеличивать уровень затрат. При этом большое количество аптек сегодня нерентабельны, и именно производителям приходится поддерживать их на плаву через так называемые маркетинговые соглашения либо производить товары под марками этих сетей ниже рыночной цены на 70–80%, иначе на полках аптек места под эти товары не находится.

Аптечные сети сегодня уже просто не могут выживать без так называемой «бэк-маржи», которую им вынуждены предоставлять производители. То есть от цены, по которой производитель через дистрибьютора либо напрямую поставяет продукцию, аптекам или маркетинговым ассоциациям, в которые объедине-



ны частные аптеки, выплачиваются суммы, достигающие 40% и более, а в среднем составляющие примерно 20–25%. И к этой ситуации мы пришли сравнительно недавно, ведь еще пять лет назад аптеки работали только на «фронт-марже» и бонусах за объемы продаж, делая наценку на закупленный товар. Сегодня наш переговорный слэнг не обходится без таких определений, как «высокомаржинальный продукт» и «бэк-маржа».

Помимо уже наблюдающегося дефицита ряда лекарственных препаратов, к каким проблемам в отрасли это может привести?

Поскольку подобные «бонусы» практически лишают прибыли большинство производителей, аптеки таким образом мотивируют их снижать уровень качества изделий, и это тоже большая проблема. Сегодня уже не редкость сообщения о появлении в продаже препаратов сомнительного качества, например, для лечения диабета, эффективность которых стремится к нулю. Или еще пример: люди покупают в аптеке эластичный бинт, который можно порвать руками, чего быть не должно в принципе. При этом надо отметить, что это изделие предназначено для лечения сложных, системных и смертельно опасных заболеваний. Надо сказать честно, аптекам выгодно такие товары продавать, так как закупочная цена у них низкая и, как следствие, высокая маржинальность. А ведь речь идет не о простых товарах народного потребления, а о лекарствах и медицинских изделиях, от которых нередко зависит жизнь и здоровье людей. Возникает вопрос: у нас аптеки создаются только чтобы приносить прибыль или все-таки для помощи в профилактике заболеваний и лечении граждан?

Поскольку деятельность производителей ряда лекарств и медицинских изделий часто становится убыточной, это заставляет их прекращать инвестиции в производство. По нашим подсчетам, половину своего дохода сегодня мы вынуждены отдавать аптекам, фактически финансируя их, вместо того чтобы активно проводить импортозамещение. В годовом выражении



такая маржа — это стоимость переоборудования нескольких цехов для выпуска новых товаров. Получается, что рынок идет не по пути развития отечественного производства с целью предложить нашему пациенту полный набор средств профилактики и лечения, а по экстенсивному пути развития аптечных сетей. По моему мнению, это большая проблема и неправильный путь развития. И уже пришло время осознать суть этой проблемы!

Какие пути выхода из этого потенциального кризиса вы видите?

Посмотрев немного более пристально на сложившуюся на аптечном рынке ситуацию, поневоле задашься вопросом о целесообразности дальнейшего развития аптечных сетей в таком направлении. Сегодня мы поднимаем эту проблему, потому что считаем, что просто необходимо сбалансировать интересы аптек, дистрибьюторов и производителей.

Нужно на государственном уровне решать проблему экстенсивного роста аптечных сетей и «маркетинговых контрактов» в том виде, в каком они существуют сейчас (и которые, между прочим, во всем мире давно запрещены, т.к. приводят к образованию монополий и ограничению конкуренции). Если сравнить, как развивается фармацевтический рынок в мире и у нас, то наш выглядит самым свободным, но отсутствие ограничений здесь явно идет во вред отечественному потребителю.

Расскажите, как ситуация с санкциями повлияла на российский рынок медицинских изделий и на вашу деятельность?

Санкционного запрета на поставку в Россию лекарств и медицинских изделий сегодня нет, но имеются серьезные проблемы с трансграничными платежами, логистикой, а значит, и со сроками, и с объемами поставок из-за рубежа. Это время от времени приводит к дефектуре, и вал проблем явно нарастает. Что касается «Тонуса» как производителя медицинских изделий, то у нас и у многих других производителей сохраняется сырьевая зависимость: сырье завозится преимущественно импортное, а своего пока изготавливается незначительное количество.

В нашем производстве используется эластичное волокно лайкра, и если раньше сырье завозилось напрямую с завода в Нидерландах, то сейчас, поскольку производитель не желает работать напрямую с российскими компаниями, применяя так называемые «частные санкции», приходится закупать лайкру у посредников и ввозить через Турцию. Это, конечно же, удорожает поставки и существенно увеличивает время: если раньше



доставка в среднем занимала неделю, то сейчас сроки могут доходить до нескольких месяцев.

Есть и другая сторона медали — раньше мы успешно работали на европейском рынке, где нам сейчас фактически не дают это делать: не продлевают регистрации, требуют проводить дополнительные исследования, предоставлять какую-то лишнюю документацию. А многие юридические компании, с которыми мы ранее сотрудничали по этим вопросам, просто отказываются от работы с нами.

Как вы решаете возникшие проблемы?

Чтобы облегчить возросшую логистическую нагрузку, мы решили дифференцировать поставки и нашли в Китае альтернативного производителя эластичных волокон — по сути, того же материала, но не именного продукта. Из Китая нам ввозить сырье теперь и быстрее, и дешевле.

Еще несколько лет назад, понимая, что сложившаяся на европейском рынке ситуация с практически монопольным поставщиком сырья чревата потенциальными проблемами, мы установили у себя на производстве оборудование, специально разработанное и произведенное на Тайване под наши задачи. И теперь сырье закупаете также в виде нитей и сами производим нужный нам полуфабрикат.



Какие перспективы у отечественных игроков появляются в связи с уходом иностранных поставщиков и производителей с российского рынка?

Освободились многие ниши и снизился уровень конкуренции. Вот, например, раньше на российском рынке было два импортера послеоперационных компрессионных чулок и один на всю страну отечественный производитель. Ввозить сейчас этот необходимый для потребителя товар практически перестали. Значит, надо закупать оборудование и наращивать его производство в России.

Перевязочные материалы в большом объеме к нам в страну поставляла одна крупная немецкая компания, и хотя сейчас она не полностью ушла с рынка, поставки сократила в разы, а некоторые виды изделий вообще перестала ввозить. А с этой



продукцией многие из отечественных докторов и клиник привыкли работать, поэтому выпуск таких изделий нужно срочно начинать в России. И это всего лишь два примера!

Сейчас у отечественных производителей в целом появилась возможность существенно расширить ассортимент в новых категориях, из которых ушли или уменьшили товарооборот иностранные компании: компрессионный трикотаж (чулки, колготки, гольфы и т.д.), изделия из силикона, парафармацевтика, лечебная косметика, биологически активные добавки. Главное, не упустить этот уникальный шанс.

Какие новинки появились в продуктовой линейке «Тонуса»? Расскажите подробнее об ассортименте.

Мы производим бандажи послеоперационные, компрессионный трикотаж, эластичные бинты, которые широко применяются в нашей стране. Недавно запустили новый перспективный вид продукции — корректоры осанки. На них сейчас очень высокий спрос, поскольку эти изделия крайне важны в профилактике системных заболеваний. Мы выпустили ряд изделий для начального этапа профилактики — для школьников, и лечебных — когда уже есть серьезные проблемы искривления позвоночника. Наши товары дешевле импортных аналогов в два-три раза, большинство — в категории до полутора тысяч рублей.

Также мы продвинулись в производстве продукции для спорта. Выпускаем новые эластичные бинты и компрессионные повязки для кроссфита и разнообразных единоборств. Как известно, гораздо проще предотвратить травму спортсмена, чем ее лечить.

Каким образом, помимо аптечных сетей, происходит распространение вашей продукции? Есть ли какая-то эффективная альтернатива?

В интервью в 2021 г. я говорил о перспективах развития интернет-торговли. И сегодня могу сказать, что мы достигли намеченных целей. Интернет-торговля дает нам возможность напрямую выходить на потребителя. Производителю это очень выгодно — он сам управляет своей «полкой», на которой размещен его товар, предоставляет потребителю полную информацию о нем, получает обратную связь. Сегодня доля прямых интернет-продаж наших товаров на отечественных маркет-плейсах составляет в целом порядка 25%. Я считаю, что маркетплейсы — это шаг вперед для нашей отрасли.

Мы долгое время удерживали первые позиции на Amazon в Германии. Российский производитель со своим товаром! Сейчас ситуация, конечно, изменилась. Мы там представлены,



но уже не в таких объемах. Но этот большой опыт мы используем сегодня на российском рынке.

Государственные и отраслевые стандарты в производстве медицинских изделий всегда играли важную роль. Насколько сегодня актуальны требования к качеству продукции и соответствуют ли они рыночным реалиям?

На этапе регистрации наших изделий мы проходим клинические, токсикологические, технические испытания на соответствие государственным стандартам. При этом получение РУ сегодня может занимать и год, и полтора. Лабораторий мало, они перегружены работой, а зачастую еще и недостаточно оснащены. Вот где, на мой взгляд, должна быть точка приложения государственных усилий в этой сфере.

Сейчас нам нередко приходится искать замены каким-то отдельным компонентам наших изделий из-за смены поставщиков, и мы сразу должны снова проходить испытания. Вполне можно было бы обходиться без этой процедуры при наличии у производителя своей системы качества на производстве. Большинство наших позиций относятся к первому классу безопасности, и можно было бы выдавать временные РУ на период прохождения всех испытаний, как это делалось в период пандемии, чтобы можно было не откладывать запуск новой продукции, в которой остро нуждаются потребители.

Конечно, нужно снижать барьеры при регистрации, а контроль за качественными показателями усиливать, и это обязательно должно выражаться в увеличении количества проверок. Более действенный способ — адекватная и обязательная реакция на претензии потребителей.

Что в ближайших планах у предприятия?

Не так давно нашими основными конкурентами были две латвийские компании. Они сейчас сокращают поставки изделий в Россию, в частности эластичных бинтов определенных моделей, в первую очередь из-за проблем иностранных банков с трансграничными платежами. Поэтому мы сейчас заняты вопросами переноса их производства в Россию. Обычно мы создаем что-то новое — продукцию, технологии, материалы, а здесь нужно заместить продукцию, ушедшую с рынка, на аналогичную, чтобы удовлетворить спрос.

Сегодня мы активно переоснащаем цеха, сотрудничаем с Китаем и Тайванем, где специально для нас производят оборудование. Много работаем над изменениями в дизайне и упаковке изделий, чтобы сделать их более современными, компактными и эргономичными. Это необходимо для лучшего представления наших товаров на маркетплейсах, да и на полках аптек тоже.



Avicenna

Медицинская одежда



AVICENNA-STYLE.RU

Москва
Малый Николопесковский пер. 4

ПЕРЕЙТИ В КАТАЛОГ

АНКОМ-МЕД



BioAncore

КОГДА ЗАМЕСТИТЬ ИМПОРТ —
ЕДИНСТВЕННО ВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ

Среди медицинских изделий есть такие, которые традиционно не производились на территории России, и тем сложнее для поставщиков сейчас находить способы обеспечения отечественной медицины этой продукцией. Основатель ООО «Анком-Мед» Антонина Здравомыслова рассказала, с какими сложностями сталкивается предприятие, ставшее на путь импортозамещения медицинских перчаток, и насколько это решение станет единственно верным для дальнейшего развития отрасли.

Расскажите о своей компании. С чего все начиналось?

Компания «Анком» была создана в 2013 г. и с самого начала специализировалась на определенном продукте — занималась поставкой перчаток лечебно-профилактическим учреждениям Москвы и Московской области. В 2019–2020 гг. мы приняли решение о выборе дальнейшего пути развития компании и зарегистрировали бренд BioAncore, чтобы начать производство отечественных медицинских перчаток. Мы прошли долгий путь в Росздравнадзоре для получения регистрационных удостоверений на наши медицинские изделия. На сегодняшний день мы приступили к локализации собственного производственного комплекса на территории Москвы и частично Московской области.

Нашей гордостью являются латексные и нитриловые перчатки, внутренняя поверхность которых обработана увлажняющим гелем с алоэ вера и витамином Е.

С какими сложностями вам пришлось столкнуться на пути импортозамещения?

Особенность нашей продукции состоит в том, что медицинские перчатки делаются из определенного вида латексных материалов, которые как сырье на территории России не производятся. У нас в стране не растет дерево гивея — источник природного каучука, также здесь пока нет крупных предприятий, которые бы производили бутадиеновый каучук в нужном количестве.

Сегодня у нас заключены контракты на поставку сырья с крупнейшими производителями из Малайзии, которые будут изготавливать для нас полуфабрикаты. На своем предприятии мы их доработаем согласно техническим условиям, прописанным в наших регистрационных удостоверениях, и тогда этот продукт уже будет считаться полностью российским. Так сегодня работает импортозамещение в нашей отрасли.

Почему вы решили развивать собственное производство медицинских перчаток?

В нашем обществе на протяжении долгого времени складывалось представление о том, что если какая-то продукция производится в России, то она скорее всего некачественная. Но мы считаем, что подобный стереотип давно уже пора разрушить, и для этого есть реальные предпосылки. У нас созрела идея, что мы сможем сами начать производить необходимые нашей отрасли изделия на должном уровне качества и даже

станем отправлять свою продукцию на экспорт. Также на это решение повлиял тот опыт, который мы все пережили в период пандемии, когда многие компании начали поставлять откровенно некачественную продукцию в медицинские учреждения, воспользовавшись возникшим дефицитом. А когда мы испытали на себе действие антироссийских санкций в полной мере, выбор пути развития стал очевиден.

Расскажите о своем новом производстве. Какое оборудование и где вы закупили? Насколько оно соответствует мировым стандартам?

Оборудование мы заказывали частично в Малайзии, частично в Китае. И оно полностью соответствует оборудованию, которое применяется на производстве мировыми лидерами этого рынка.

Недавно я вернулась из Малайзии, где была на крупной промышленной выставке, на которой демонстрировалось новейшее оборудование, используемое в том числе и в нашей сфере. Хочу отметить, что за последние два года оборудование для производства медицинских перчаток претерпело серьезные изменения — сейчас оно уже практически на 50% роботизировано. Конечно, для работы на нем все равно еще требуется как минимум один человек — оператор, но половина производственных процессов уже осуществляется в автоматическом режиме. И это большой шаг для развития отрасли, ведь исключение человеческого фактора из производственного процесса сильно уменьшает вероятность ошибок и, как следствие, снижает процент брака.

Мы считаем, что руки людей, борющихся за жизнь пациентов и стоящих на страже нашего здоровья, безусловно, достойны самого лучшего.

Производство всегда зависит от поставок сырья, и у вас еще сохранились поставщики импортной продукции. Как вы решаете проблемы с поставками, особенно с учетом санкционных ограничений, возникших в последнее время?

В первом полугодии 2022 г. в связи с введенными санкциями мы потеряли возможность завоза товара морскими путями, а в качестве поставщиков потеряли почти всю Европу, но, как говорится, не бывает худа без добра. Благодаря этому мы научились лучше планировать и нашли новые маршруты.

За прошедший год мы практически полностью перестроили свою логистику и сейчас завозим большую часть грузов

через Армению. При этом сроки поставок, конечно, увеличились, но не столь существенно, как ожидалось. Так, если раньше доставка занимала до 90 дней, то сейчас — 120. И надо отметить, что это не параллельный импорт — медицинские перчатки, столь востребованные в здравоохранении, не попали под прямые западные санкции.

Возникают ли у вас трудности с внедрением современных технологий в производство? Возможно, пришлось разрабатывать что-то свое?

Когда приходит новое оборудование, наши химики и технологи тратят немало времени для правильной настройки технологического процесса, чтобы определить, насколько результаты будут соответствовать лабораторным исследованиям. Но мы понимаем, что без этого никуда не деться, ведь подготовка — это очень важная часть в организации производства.

Также могу отметить, что на нашем рынке всегда была высокая конкуренция. Здесь просто жизненно необходимо постоянно разрабатывать и внедрять что-то новое, чтобы как минимум не отставать от других. Например, мы создали и зарегистрировали перчатки из латекса и нитрила, внутренняя поверхность которых обработана увлажняющим гелем: можно сказать, что в России мы стали родоначальниками нового направления в этой сфере.

Изучаем специфику лечебно-профилактического учреждения и производим правильный расчет необходимого количества медицинских перчаток. Для более близкого знакомства с нашей продукцией мы можем поставить в медицинскую организацию пробную партию изделий.

Расскажите о продукции вашего производства. Какими потребительскими качествами она обладает?

Как известно, врачи и медицинские сестры по роду своей деятельности для поддержания стерильности при проведении процедур и операций много времени проводят в перчатках. Мы считаем, что руки людей, борющихся за жизнь пациентов и стоящих на страже нашего здоровья, безусловно, достойны самого лучшего. Поэтому мы разработали и внедрили в производство большой ассортиментный ряд продукции нашего бренда BioAncore.

Стерильные и нестерильные латексные и нитриловые смолотровые перчатки BioAncore обрабатываются внутренним гипоаллергенным полимерным покрытием, которое облегчает скольжение и предотвращает слипание перчаток между собой. Цветовая гамма перчаток весьма разнообразна: розовые, салатовые, зеленые, синие, голубые, телесные. Их поверхность текстурирована на пальцах, что позволяет улучшить тактильные ощущения. В линейке BioAncore есть перчатки для работы в разных средах кислот и щелочей.

Вы упомянули о моделях собственной разработки, расскажите об этом.

Нашей гордостью являются латексные и нитриловые перчатки, внутренняя поверхность которых обработана увлажняющим гелем с алоэ вера и витамином Е, как я уже говорила. Компоненты этого увлажнителя обладают разглаживающими,



антимикробными, заживляющими, регенерирующими и противовоспалительными свойствами. Восстановление тканей, заживление микротрещин в таких перчатках проходит гораздо быстрее, не ощущается дискомфорт, сухость, руки меньше потеют.

Для перчаток BioAncore был специально разработан новый современный дизайн упаковки. Цвет коробки соответствует цвету перчаток, поэтому теперь легко можно идентифицировать цветовую гамму, размер и вид перчаток. Наша продукция прошла все необходимые испытания и имеет регистрационные удостоверения для ее распространения на территории Российской Федерации.

Я могу с уверенностью сказать, что перчатки BioAncore не только надежны и прочны, но и хорошо смягчают и увлажняют кожу рук. И мы гордимся тем, что сможем сегодня предложить нашему здравоохранению отечественный продукт, который ничуть не уступает импортному, ведь наша цель — это защита медицинского персонала и пациента.

Ранее вы отмечали, что подавляющее большинство заказчиков вашей компании — это государственные и муниципальные медицинские учреждения. Изменилось что-либо за последнее время?

Здесь практически ничего не поменялось. Могу сказать, что, сколько бы мы ни пробовали работать с частными клиниками и аптеками, все это сильно отличается от работы с крупными государственными заказчиками. Здесь и совершенно разная

логистика, и иная работа с ассортиментом — частники нередко вынуждены экономить и подчас, к сожалению, в ущерб качеству закупаемой продукции. Поэтому мы сосредоточены на работе в своем сегменте и предпочитаем не распыляться, всего, как ни старайся, не охватишь.

За годы работы мы приобрели большой опыт по качественному оформлению предложений для участия в торгах. Изучаем специфику лечебно-профилактического учреждения и производим правильный расчет необходимого количества медицинских перчаток, что позволяет клинике использовать бюджетные средства с большей пользой, не закупая впрок и не переполняя склад. Для более близкого знакомства с нашей продукцией мы можем поставить в медицинскую организацию пробную партию изделий по договору пожертвования или апробации. После этого руководство учреждения уже может сделать полностью осознанный выбор, основываясь не только на заявленных характеристиках нашей продукции, но и на впечатлениях медицинского персонала своей клиники.

Что, по вашим наблюдениям, сейчас происходит с рынком медицинских изделий в целом? Какие изменения за последнее время можно здесь отметить?

Могу сказать про нашу компанию, что у нас принципиально изменилась стратегия. Если раньше мы делали ставку

на завоз импортной продукции ведущих, в основном западных производителей, то сегодня ориентируемся в первую очередь на развитие собственного производства. Что касается крупных европейских производителей, с кем мы раньше успешно сотрудничали, то сегодня у нас не осталось ни одного контракта с кем-либо из них. Именно эти изменения подтолкнули нас к тому, чтобы скорее начать выпуск своей продукции. Я считаю, что этот тренд распространился сегодня и на весь рынок в целом, поэтому российские поставщики медицинских изделий начинают все больше ориентироваться на отечественных производителей.

Мы рассчитываем, что за счет использования самого современного оборудования и применения новейших технологий наше производство будет достаточно конкурентным, чтобы вытеснить некачественную продукцию с отечественного рынка.

Импортозамещение сегодня — это единственный реальный способ обеспечить отечественное здравоохранение всей необходимой продукцией.

А если говорить про импорт, кто пришел на замену европейским маркам?

А вот здесь, к сожалению, приходится констатировать все большее число проявлений недобросовестной конкуренции. И в первую очередь это касается качества ввозимой продукции. Я имею в виду тех, кто в ущерб заявляемым характеристикам изделий поставляет дешевую продукцию сомнительного качества из стран Азии, в первую очередь из Китая. Конечно, там есть и первоклассные производители, но часть игроков на нашем рынке руководствуется главным образом ценовыми факторами, нежели репутацией торговой марки. Поэтому многие, кто ввозит продукцию по параллельному импорту, нередко не получают никаких регистрационных удостоверений. Это сегодня представляет реальную проблему для медицинских организаций, которые, закупая низкокачественные изделия, рискуют существенно снизить и качество оказываемой медицинской помощи.

Что в ближайших планах у компании? На какое время намечен старт производства?

Основная часть оборудования и сырья для нашего производства из-за рубежа уже пришла, сейчас мы занимаемся созданием накопительной системы остатков на складах и доукомплектовкой предприятия необходимым оборудованием. Планируем закончить все работы до сентября этого года.

Также мы видим вектор дальнейшего развития компании в расширении присутствия нашей продукции в регионах. Мы понимаем, что собственное производство потребует создания разветвленной сети дистрибьюторов, чтобы эффект от импортозамещения был максимальным. Поэтому мы готовы к сотрудничеству и открыты к новым предложениям.

Такая амбициозная задача, как замещение на отечественном рынке медицинских изделий целого сегмента продукции, ранее поставлявшейся исключительно из-за рубежа, потребовала от нас вложить в этот проект много сил и средств, но мы прекрасно понимаем, что импортозамещение сегодня — это единственный реальный способ обеспечить отечественное здравоохранение всей необходимой продукцией.

BioAncore®
МЕДИЦИНСКИЕ ПЕРЧАТКИ
Производство Россия

Анком-Мед
Новый взгляд на защиту и комфорт

FLEET SERVICE

ООО «ФЛИТСЕРВИС Ко»

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



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



B I F L E X

Текстильное производство: халаты, полотенца, одноразовые тапочки, постельное белье, 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.



Реклама

COLLAGEN LONG LIFE



ЖИВОЙ КОЛЛАГЕН ДЛЯ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ

Коллаген Long Life создан и производится в Чебоксарах. Буквально за пару лет он зарекомендовал себя на российском рынке как высококачественный продукт, кардинально отличающийся от большинства аналогов. Об уникальных свойствах коллагена долголетия рассказывают основатель бренда Наталия Семенова и генеральный директор компании Антон Логунов.

Коллаген — известный и широко распространенный продукт. Почему вы решили взяться за его производство?

Наталия Семенова: Коллагеном я занимаюсь давно. Работала дистрибьютором крупных компаний по его производству, и у всех были какие-либо недостатки. У одной компании продукт быстро портился, не доезжая до клиента, у другой был ужасный на вкус и т.д.

Тогда мы с Антоном Логуновым и обсудили вопрос изготовления коллагена, который не имел бы вышеназванных недостатков. Нашли высокопрофессиональных технологов и разработали вкусный, насыщенный полезными ингредиентами коллаген, который было не стыдно вывести на рынок. Провели дегустационные мероприятия, получили положительные отзывы, провели необходимые испытания и открыли собственное производство.

На сайте компании размещено видео с производства. Вы приглашаете на него действующих и потенциальных партнеров. То есть вам нечего скрывать?

Антон Логунов: Производство изначально организовывали в соответствии со всеми требованиями законодательства. Закупили оборудование, получили необходимые сертификаты, зарегистрировались в системах «Меркурий» и ХАССП. Регулярно проходим проверки Роспотребнадзора, Россельхознадзора. Чебоксары — небольшой город, от зоркого ока контролирующих органов здесь не укроешься.

Гости к нам приезжали не единожды. Мы показываем им все, что они пожелают, потому что нам действительно нечего скрывать. Наша открытость привела к тому, что партнеры других производителей стали сотрудничать с нами.

Н. С.: Также мы получили свидетельство авторитетного центра сертификации ЦентрХаляльНадзор о соответствии продукции требованиям халяль. Представители центра ежегодно проводят очный аудит производства, изучают документацию и подтверждают соответствие производства и выпускаемого продукта высоким требованиям стандарта халяль.

Сейчас мусульмане являются активными потребителями нашей продукции.



Почему коллаген необходим организму?

Н. С.: Коллагеном называют группу белков, составляющих основу соединительной ткани организма. В настоящее время идентифицировано 28 типов коллагена. В организме человека основную роль играют коллагены I, II и III типа. Коллаген обеспечивает прочность и гибкость костей, суставов, эластичность кожи. Он необходим в любом возрасте. Детям от трех лет — для укрепления костей, подросткам — для гормонального баланса, правильного формирования организма. Особенно это важно для детей, занимающихся спортом. Они обязательно должны принимать коллаген.

Беременным он нужен для профилактики растяжек, укрепления костей, восполнения нехватки витаминов. Спортсменам и людям с повышенной активностью позволяет укреплять опорно-двигательный аппарат, уменьшать повреждения при травмах.

С возрастом образование коллагена в организме снижается, суставы становятся менее подвижными, кожа — дряблой, на ней появляются морщины. Пожилые люди нуждаются в нем для предотвращения болей в суставах, укрепления сердечно-сосудистой системы и долголетия.

Каковы главные характеристики выпускаемого вами коллагена Long Life?

Н. С.: Продукт Collagen Long Life — чистый живой коллаген с усвояемостью не менее 96%, чем он кардинально отличается от сухого коллагена, который усваивается не более чем на 25%. Наш коллаген включает в себя три самых важных для организма человека типа — I, II и III. В его состав также входят 16 макро- и микроэлементов, в том числе кальций, магний, железо, цинк, 21 аминокислота, витамин С, который помогает организму эффективнее вырабатывать собственный коллаген. Содержание белка варьируется от 7,2 до 7,8 г на 100 г продукта, в то время как в сухом коллагене этот показатель не превышает 1,8 г на 100 г.

Как получают живой collagen?

А. Л.: Более 90% представленного на отечественном рынке коллагена производится в сухой форме. В Россию он поступает в основном из-за границы. Делают его, как правило, из шкур крупного рогатого скота. Изготовление сухого коллагена происходит, грубо говоря, в процессе кремации. Получаемый порошковый осадок сепарируют для отделения белка от посторонних примесей. Этот белок и есть сухой коллаген.

Производство живого коллагена отличается тем, что он не проходит процесс термической обработки. Мы получаем коллаген методом ферментирования, причем не применяем искусственную кислоту, щелочи, другие агрессивные растворители.

Используем сырье, состоящее на 10% из говядины и на 90% из куриных лап. Такой состав обеспечивает наличие в конечном продукте всех трех типов коллагена и делает его более плотным. Также максимально удаляем из сырья жир.

Процесс ферментации не ломает структуру коллагена, молекула которого состоит из трех спиральных полипептидных цепей аминокислотных остатков глицина, пролина и лизина. Получаемый нами коллаген остается в том виде, в каком существует в природе, поэтому мы называем его нативным продуктом.

На упаковках некоторых коллагенов можно найти информацию о том, что данный продукт не только нативный, но и гидролизированный, пептидный, содержит эластин. Как эти свойства влияют на качество продукта?

Н. С.: Если производство некоего пищевого продукта содержит контакт с водой, то о нем можно говорить, что он гидролизированный. При обработке животного сырья без воды не обойтись, поэтому любой коллаген — гидролизированный. Следовательно, указание об этом на этикетке не что иное, как маркетинговый ход, призванный подчеркнуть использование якобы современных технологий при его изготовлении.

Пептиды — это мелкие яечки белка, из которых состоит коллаген. То есть коллаген пептидный по сути своей и другим быть не может. Таким образом, указание на пептиды — тоже маркетинговый ход, причем не очень умный.

Это же можно сказать и про эластин. Коллаген изначально его содержит. Именно он придает продукту вязкость. Когда мы подавали заявку на участие в конкурсе «Гарантия качества» в Федеральном научном центре пищевых систем им. В. М. Горбатова РАН, нам сказали, что если бы увидели в описании состава нашего коллагена слово «эластин», то не взяли бы его на исследование.

Какие награды получили на этом престижном конкурсе?

Н. С.: Наш пищевой коллаген в 2021 г.

завоевал две серебряные медали, в 2022 г. — три серебряные медали «Гарантия качества» в категории «Продукт здорового питания». Он успешно прошел экспертизу маркировки, дегустационные исследования экспертов и лабораторные испытания с выдачей протоколов аккредитованных лабораторий.



Чем еще подтверждаются заявленные полезные свойства коллагена Long Life?

А. Л.: Наша цель — провести клинические испытания коллагена и доказать его эффективность в клинических условиях. В России мы не нашли испытаний этого продукта, поэтому хотим быть первыми в этой области и иметь собственную доказательную базу. По нашему запросу проводятся исследования на базе медицинского факультета Чувашского государственного университета им. И. Н. Ульянова. Продукт испытывают в лаборатории, после чего привлекают волонтерскую группу. Цель исследования — доказать действие коллагена на ткани и органы человека, определить влияние на регенерацию тканей, определить влияние на образование волокон, действие на сосуды и прочие сопутствующие изменения. Также ученые Казанской госакадемии ветеринарной медицины им. Н. Э. Баумана провели исследования нашего продукта, где было доказано, что включение коллагена в рацион приводит к увеличению мышечной массы, повышению густоты волосяного покрова, улучшению показателей по хрящевой ткани и кожному покрову.



Как проверяете качество сырья и готовой продукции?

А. Л.: Сырье получаем от крупных агропредприятий. Любая партия имеет сопроводительные документы с результатами испытаний на содержание тяжелых металлов, антибиотиков.

Поступившее сырье подвергается многократной процедуре обескровливания. В результате, даже если в нем содержалось некое количество антибиотиков, оно вымывается, далее продукт пастеризуется, фильтруется и только потом поступает на фасовку.

Кроме того, ежемесячно сдаем образцы первичного сырья и готовой продукции в лабораторию Роспотребнадзора для проверки на содержание веществ, подлежащих контролю. Для этого отбираются два образца продукта из партии. Один помещается в холодильник арбитражного хранения, где находится до окончания срока годности, второй отправляется в лабораторию Роспотребнадзора, где проходит испытания, и только после положительного заключения приготовленная партия поступает покупателю.

В каком виде предлагаете пищевой коллаген покупателям?

Н. С.: Коллаген выпускаем в виде желе и в жидком виде. В линейке представлен коллаген с разными вкусами. Вкус придают натуральные фруктовые соки. Пациенты с заболеваниями суставов принимают коллаген с вишней, куда добавлен хондроитин. Людям с сухой кожей предлагаем коллаген с гиалуроновой кислотой, витамином В6. Для желающих похудеть подойдет

коллаген с грейпфрутом. Для улучшения зрения, сна и укрепления нервной системы рекомендуем коллаген с черникой. Делаем также нейтральный коллаген без добавления соков и других ингредиентов для аллергиков, беременных и кормящих мам. Он помогает избежать растяжек в послеродовом периоде.

Сколько времени можно хранить живой коллаген?

Н. С.: Наш продукт натуральный, живой, поэтому в холодильнике при температуре не выше +8 °С его можно хранить в течение девяти месяцев. После вскрытия упаковки срок хранения составляет 45 суток.

Вам известно, как отзываются потребители о вашем продукте?

Н. С.: Да, мы поддерживаем обратную связь с потребителями. Например, врач-реабилитолог, доктор медицинских наук, профессор кафедры внутренних болезней ЧГУ им. И. Н. Ульянова Евгения Гурьянова сообщила, что у пациентов с заболеваниями опорно-двигательного аппарата и травмами снижается выраженность болевого синдрома, увеличивается подвижность суставов, уменьшаются проявления остеоартрита.

Специалист в области аппаратной косметологии, разработчик авторских индивидуальных программ по омоложению лица и тела Татьяна Крыгина отмечает, что живой коллаген способствует уменьшению сухости кожи, явлению целлюлита, растяжек, делает кожу более гладкой и упругой, замедляет процесс старения, улучшает общее самочувствие и качество жизни. Прием живого коллагена выражено усиливает эффект аппаратных процедур, после глубоких чисток регенерация тканей происходит быстрее.

Интегративный врач Александр Миронченко, нередко работающий по восемь часов в день как массажист, говорит, что при такой нагрузке на руки суставы, связки, сухожилия интенсивно изнашиваются, в результате чего возникает боли. Поэтому он рекомендует массажистам принимать коллаген II типа в двойных дозировках, чтобы сохранить работоспособность. Сам он регулярно принимает наш коллаген.

Чем отличаются технологии изготовления пищевого и косметического коллагена?

А. Л.: Технологии получения не отличаются, разница в конечном составе продукта. В косметическом коллагене нельзя использовать некоторые ингредиенты, которые можно применять в пищевом, и наоборот.

Кроме того, косметический коллаген мы делаем в жидком виде, чтобы было удобно добавлять его в различные косметические средства. Поэтому в нем присутствуют эмульгаторы, предотвращающие образование желированной формы. Продукт не содержит парабены.

Руководитель регионально-го технологического сервиса Schwarzkopf, технолог косметического направления Long Life Яна Молодцыгина подчеркивает, что наш косметический коллаген является эффективным регенерирующим средством. Его можно добавлять в краски для волос, чтобы не раздражалась кожа головы, а также использовать в качестве самостоятельного



средства для процедуры коллагенирования. Отзывы клиентов свидетельствуют, что в результате уменьшаются проявления псориаза, экземы, аллергические высыпания, солнечные ожоги, угри. Среди наших потребителей есть крупные компании, которые используют наш коллаген для производства своих косметических средств.

Вы имеете в виду производство косметики в рамках партнерского сотрудничества? Какие формы сотрудничества предлагаете?

А. Л.: Мы предлагаем стать партнером либо под нашим брендом, либо работать под своей торговой маркой. Второй вариант выбирают компании, имеющие собственный успешный бренд и желающие расширить продуктовую линейку. В рамках заключенного договора мы сделаем для них тот продукт, который они хотят. Например, введем в него экстракты, витамины и другие ингредиенты. Расфасуем в тару, изготовим этикетки, подготовим требуемую законодательством документацию, предоставим штрихкоды, обеспечим декларацию. Поставим продукт в любых объемах, полностью готовый к реализации. Рецептúra закрепляется за этим партнером. Другим мы ее не передаем.

Н. С.: Добавлю, что мы не разглашаем сведения о партнерах, работающих с нашей продукцией под собственной торговой маркой. Коллаген реализуют в медицинских центрах, косметологических клиниках, интернет-магазинах, фитнес-залах. Около 80% живого коллагена, предлагаемого на российском рынке, это продукт нашего производства.

Наши партнеры присутствуют практически во всех регионах России и странах СНГ.

Каковы планы по развитию компании?

А. Л.: Мы намерены расширять линейку выпускаемых продуктов. В разработке широкий спектр пищевых коллагеносодержащих продуктов, линейка БАДов с коллагеном. В июне 2023 г. запускаем на рынок шампунь и кондиционер с коллагеном.

Н. С.: Намерения серьезные, и мы уверены, что их реализуем. Наша миссия — дарить людям красоту, молодость, долголетие, делать подрастающее поколение сильным и здоровым.





СТАВЬТЕ
ЗАДАЧИ!

Приглашаем к сотрудничеству торгующие организации во всех регионах России!

- Предлагаем расширить ассортимент продаваемого вами медицинского оборудования.
- Подберем и предложим вам множество вариантов оборудования на выбор под технические требования и бюджеты заказчика.
- Альтернативные решения по медоборудованию для конкурсов.
- Помощь в комплексном оснащении ЛПУ.
- Неформальный творческий подход к поставленным задачам.

Neodrom www.neodrom.ru

По любым вопросам обращайтесь по телефону / WhatsApp / Telegram +7 985 762 31 07
или по почте vtv@neodrom.ru

BEAUTY INSTRUMENT



САЛОНЫ АППАРАТНОЙ КОСМЕТОЛОГИИ И ОБУЧЕНИЕ ПОД КЛЮЧ

Beauty Instrument является крупнейшим в России поставщиком оборудования для красоты и эстетики тела. В выставочных залах компании представлено более 500 видов оборудования для салонов красоты и частных косметологов. Располагая двумя собственными учебными центрами, компания предлагает широкий спектр обучающих курсов по наиболее востребованным в аппаратной косметологии направлениям. О технике, услугах и планах по развитию Beauty Instrument рассказала основательница организации Екатерина Мансурова.

Расскажите об истории вашей компании.

Она была создана с нуля в 2011 г. — мы с партнером открыли в Новосибирске салон аппаратной коррекции фигуры. Планировали собрать как можно больший спектр оборудования и предлагать клиентам комплексные программы, которые они могли бы проходить в одном месте. Идея оказалась очень популярной, так как подобных организаций на тот момент в городе не было. Через два года наша сеть разрослась до пяти салонов подобного формата, также мы стали предлагать дополнительные бьюти-услуги. Но, к сожалению, допустили бизнес-ошибку. Подход оказался очень простым — нужны были только кушетка, аппарат и сотрудник, работающий на нем. Увидев, каким спросом пользуются услуги, другие предприниматели начали копировать нашу бизнес-модель, и аналогичные салоны стали появляться в Новосибирске как грибы после дождя. Конкуренты демпинговали, снижая цены до минимума. Испугавшись, мы тоже решили продавать процедуры дешевле, вследствие чего сильно потеряли в прибыли. Но не растерялись и уже к 2014 г. переформатировали бизнес. Стали обучать работе на аппаратах, которые закупили другие предприниматели, ведь квалифицированных кадров им не хватало. На следующем этапе занялись продажами оборудования, изучив досконально все его особенности и выбрав наиболее

удачные модели. Со временем поняли, что это для нас более интересно, чем организация работы собственных салонов. Чувствовали потребность поделиться с другими накопленным опытом и компетенциями. Продав компанию, инвестировали в новые направления.

Какие услуги и оборудование сегодня предлагаете вашим клиентам?

Предлагаем обучение и оборудование по трем основным направлениям — коррекция фигуры, косметология и эпиляция. По каждому из них выпустили три флагманских медицинских аппарата нашего производства, а также более 20 моделей аппаратов для спа- и эстетического ухода. За 12 лет работы стали настолько хорошо разбираться в их комплектации, обслуживании и ремонте, что инженеры компании решили разработать собственные модели, заложив в них самые эффективные параметры. Выпускаем их в Санкт-Петербурге на заводе лазерных медицинских технологий. Аппараты реализуем под собственным брендом Beauty Instrument — это зарегистрированная торговая марка.

Также под нашим брендом выпускаем аппараты по уходу за кожей, с помощью которых салоны могут оказывать дополнительные услуги. В линейке около 20 позиций для работы над качеством кожи, омоложением, снятием отечности и так далее. Часть из них производим в Новосибирске, остальные — на проверенных заводах в Китае. Это собственные разработки по уникальному техническому заданию. Осуществляем непрерывный многоэтапный контроль качества техники. Она принципиально отличается от того, что предлагают сегодня маркетплейсы. Каждый аппарат проработан на 100%. Прежде чем сформировать техзадание, изучили все сегменты рынка и выбрали оптимальные характеристики для удобства, выгоды и комфортной работы наших заказчиков.

Обучаем косметологов, предлагая выдачу дипломов государственного образца. В нашем распоряжении две



лицензии — медицинская и образовательная. Готовим специалистов в сфере аппаратной, эстетической косметологии и спа-услуг. Можем обучать с нуля даже тех, у кого нет базового медицинского образования.

Как организована работа учебных центров?

Еще в 2014 г. к нам приезжали из разных городов России, чтобы научиться работать на аппаратах. Первый центр открыли в Новосибирске, второй — в Москве, оба они лицензированы. В настоящее время готовы предложить курсы по самым востребованным в бьюти-индустрии направлениям: лазерной эпиляции, спа-уходам, коррекции фигуры, эстетической косметологии. Занятия проходят как очно, так и онлайн. В каждом курсе множество подтемы, которые сопровождаются видеоуроками с аттестацией. После того, как клиент ответил на тестовые вопросы, косметологи подключаются к нему по скайпу и проводят



дополнительную аттестацию. Полностью контролируем качество обучения. Практические навыки клиенты отрабатывают на моделях под контролем врача-косметолога. Тем, кто выбрал специальность «косметолог-эстетист», предлагаем современную форму занятий.

В чем преимущества ваших аппаратов перед аналогами?

Во-первых, у них отличные технические характеристики. Накопив огромный опыт в аппаратной косметологии, продажах и обучении, мы ориентируемся на параметры, которые самым лучшим образом показали себя на практике. Учили все возможные нюансы их работы, противопоказания, осложнения, вплоть до мелочей. Например, как косметологу удобнее держать руку на манипуле, какой формы она должна быть, какие настройки нужно выставлять, чтобы получить оптимальный результат. Гарантируем неизменно высокое качество продукции — при поступлении на склад инженеры тщательно проверяют каждый образец.

Второе, глобальное, преимущество — комплексный подход к клиентам. Умеем не просто продавать технику, но и обслуживать, ремонтировать ее. Партнерские сервисные центры у нас есть везде, где продаем оборудование. Обучаем пользоваться нашими аппаратами, которые имеют все необходимые сертификаты и лицензии. Обратившись к нам, можно открыть свой кабинет с нуля, получив консультации по организации бизнес-процессов от экспертов индустрии.

В какой ценовой категории вы работаете?

Технику продаем по вполне доступной стоимости. Например, медицинский лазер с регистрационным удостоверением на рынке в среднем стоит около 2 млн руб., а наш можно приобрести

за 1,5 млн. Аппараты SMAS-лифтинга продаются от 2,5 до 4 млн, нашего производства — около 1,5 млн руб.

Расскажите о вашей услуге «салон под ключ».

Она предусматривает полное сопровождение бизнес-проекта заказчика по созданию небольшого спа-кабинета. Новичкам в отрасли предлагаем пакет, в который входят несколько аппаратов, а также маркетинговые материалы для запуска: абонементы, вывески, рекламные листовки. Предоставляем бизнес-план и рекомендации, как правильно настроить все процессы. Не берем за услуги проценты или роялти, вся информация идет бонусом к приобретаемому оборудованию. При необходимости можно докупить личную консультацию — наставничество со мной, помогу окончательно согласовать проект и правильно расставить приоритеты.

Каким образом происходит расширение вашей продукции? Есть ли у вас дилеры? Какие требования предъявляете к ним и что готовы предложить?

Открыты к сотрудничеству с дилерами, но пока их не так много, как хотелось бы. Для работы с нами обязателен опыт в сфере косметологии или продажах медицинской техники. Можем предложить хороший процент, кешбэк, обучение, сервис и полный пакет документов.

Судя по всему, у вас обширная география работы.

Сотрудничаем с клиентами по всей России, из стран СНГ, Европы и Америки. Логистика несколько усложнилась в связи с внешней ситуацией, но готовы организовать доставку напрямую от наших заводов-производителей в Китае. Можем поставлять наши аппараты в любую точку земного шара.

Как повлияла внешняя ситуация на вашу деятельность?

На первом этапе продажи упали из-за проблем с логистикой, но мы нашли решение. Весной прошлого года покупательная способность снизилась, населению было не до открытия нового бизнеса. А уже в этом году ситуация выравнивалась, «отложенный спрос» перешел в активную фазу, и приобретать аппараты стали даже активнее, чем раньше.

На каких клиентов ориентирована компания? Если возможно, оцените их общее количество.

С нами работают более 40 тыс. клиентов со всей России и мира. Заказчиков можно поделить на несколько категорий. Первая — женщины, которые только начинают в бьюти-индустрии, вторая — частные мастера, массажисты и косметологи, третья — владельцы салонов красоты, давно представленных на рынке. Сотрудничаем и с сетевым бизнесом, один из наших клиентов — Epilier, франшиза, и я смело могу рекомендовать.

Что может привести владельцев бизнеса к оказанию некачественной услуги?

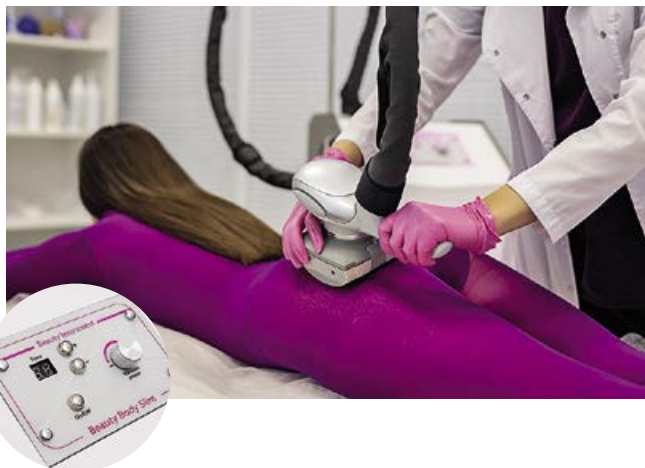
На нашем ютуб-канале есть 10-минутное видео, посвященное этой теме. В целом у всех подобных случаев две причины: дешевая техника и ошибки в работе косметолога. Чтобы исключить их, специалисту необходимо освоить курс обучения, изучить все протоколы и пройти аттестацию.

Расскажите о вашем коллективе.

В компании работают 65 человек, есть отдел продаж и два сервисных центра — в Москве и Новосибирске. С нами сотрудничают инженеры и сервисные менеджеры, которые обстоятельно консультируют клиентов, рассказывая о работе с оборудованием. Также в штате косметологи-тренеры, которые проходят пять этапов аттестации. Они занимаются разработкой протоколов процедур.

Какие дальнейшие планы по развитию компании?

Продолжим работать над собственной торговой маркой Beauty Instrument, совершенствуя имеющиеся и предлагая новые модели рынку в каждом направлении косметологии. Сейчас в фокусе — услуга по оказанию помощи в организации бизнеса под ключ. Планируем нанять кураторов, чтобы аппаратной косметологией мог заниматься каждый человек, который заинтересован в этом. Хотим сделать услуги как можно более доступными.



БИОКАРД ЛОГИСТИКС

BIOCARD

SafePack

УНИКАЛЬНЫЙ ДАТЧИК SAFEPACK ДЛЯ ТЕМПЕРАТУРНЫХ ПЕРЕВОЗОК

Компания «Биокард Логистикс» более 30 лет оказывает полный комплекс логистических услуг в сфере здравоохранения, включая доставку медицинских грузов, требующих соблюдения особого температурного режима. Для выполнения температурных перевозок на предприятии была разработана экосистема SafePack, которая позволяет практически полностью исключить риски температурных выходов. В состав экосистемы входит умный датчик, также созданный специалистами компании. О характеристиках этого устройства рассказывает руководитель отдела продаж Игорь Примаченко.

Какие параметры датчика SafePack следует отметить в первую очередь, чтобы получить о нем наиболее полное представление?

Работая над созданием этого устройства, специалисты во главу угла ставили такие качества, как надежность, точность измерений, удобство в использовании, экономичность.

Датчики SafePack стоят дешевле, чем аналогичная продукция конкурентов.

Датчики SafePack стоят дешевле, чем аналогичная продукция конкурентов. Они удобны в использовании, так как не требуют программирования, их не нужно запускать или останавливать.

Программное обеспечение датчиков претерпело несколько усовершенствований по сравнению с первоначальным вариантом. Это позволило улучшить их функциональность и повысить комфортность работы.

Датчики осуществляют мониторинг параметров в режиме реального времени. Информацию передают по стандарту беспроводной связи Bluetooth на смартфон пользователя. Эта функция позволяет сделать процесс транспортировки грузов более безопасным и лучше контролировать условия отгрузки.

Приборы обладают универсальностью в том смысле, что их можно использовать при отрицательных температурах, а также в качестве стационарных устройств для регистрации температуры в холодильнике на объектах исследователей.

Датчики предоставляют и другую важную информацию, помимо температуры. Они регистрируют изменения уровня освещенности в контейнере, давая возможность обнаружить его несанкционированное вскрытие. Реагируют на движение изделий, помещенных

в контейнер, помогая зафиксировать, предотвратить или оценить ущерб, нанесенный товару в ходе транспортировки. Регистрируют влажность внутри контейнера и тем самым позволяют избежать повреждений, вызванных резкими изменениями температуры или протечками термоэлементов. Датчики сохраняют информацию о параметрах внутри контейнера до двух месяцев.

Термоконтейнер SafePack имеет регистрационное удостоверение Росздравнадзора. Используемый в нем датчик также зарегистрирован?

Датчик зарегистрирован в Росздравнадзоре как медицинское изделие и внесен в Государственный реестр средств измерений, что гарантирует его качество и надежность. Он прошел все необходимые испытания и успешно используется в работе.

Мы уверены, что наши клиенты по достоинству оценят возможности этих датчиков и будут их применять столь же активно, как и наши упаковочные решения SafePack.

Датчики предоставляют и другую важную информацию, помимо температуры.

Два года назад мы подробно рассказывали о системе SafePack. Напомним, пожалуйста, читателям самые важные факты о ней.

Комплексная экосистема SafePack предназначена для временного хранения и транспортировки медицинских грузов, в том числе требующих соблюдения температурного режима. Она значительно повышает качество температурных перевозок. Ее основу составляют прочные и надежные пенополиуретановые термоконтейнеры многоразового

использования. За счет хладоагентов они поддерживают заданную температуру до 240 часов и работают в диапазоне температур окружающей среды от -50°C до $+50^{\circ}\text{C}$. Экосистема SafePack работает в любых погодных условиях, она гораздо дешевле зарубежных аналогов.

В систему входит датчик, о котором я рассказывал выше, и мобильное приложение.

Наши IT-специалисты также реализовали функцию личного кабинета на сайте компании. Она дает клиентам возможность отслеживать ход исполнения заявок в режиме реального времени.

Датчик зарегистрирован в Росздравнадзоре как медицинское изделие и внесен в Государственный реестр средств измерений, что гарантирует его качество и надежность.

Какие изменения в деятельности компании произошли за минувшие два года?

Несмотря на объективные обстоятельства, сложившиеся в экономике, компания «Биокард Логистикс» по-прежнему располагает всеми необходимыми ресурсами для осуществления полного спектра логистических услуг. Мы выполняем грузоперевозки, предлагаем услуги по таможенному оформлению, ответственному хранению грузов.

Реализовали сборную доставку с консолидацией грузов на нашем складском комплексе площадью 30 000 кв м, оснащенном необходимыми разгрузочными механизмами. Там созданы все условия для хранения как обычных грузов, так и грузов с различными температурными режимами. Наши услуги востребованы, поэтому в будущее мы смотрим с оптимизмом.

ВЕДУЩАЯ УТИЛИЗИРУЮЩАЯ КОМПАНИЯ



КУДА ПОСЛЕ СПИСАНИЯ ОТПРАВЛЯЮТСЯ РЕНТГЕН, МРТ И ПРИНТЕРЫ ИЗ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Как проходит утилизация медицинского оборудования, кто этим занимается, как сделать все законно и по СанПин — об этом рассказал Юрий Аксенов, генеральный директор Ведущей Утилизирующей Компании из Екатеринбурга. ВУК утилизирует оргтехнику, электронику, медоборудование, мебель и транспортные средства. Представители компании работают во всех регионах России. Разбираемся в теме утилизации и вопросах экологии, поэтому готовы поделиться, куда девать списанное. Ответы будут полезны руководителям больниц, поликлиник, частных медцентров, клиник косметологии и стоматологии.

Какие виды медицинского оборудования нужно утилизировать?

По сути, сюда попадает любая техника, которую использовали на территории медицинского учреждения: специализированная (аппараты ИВЛ, УЗИ, рентген-установки, автоклавы) и общего назначения вроде принтеров, компьютеров. Также списывают кровати, матрасы, столы и прочую мебель — все, что числится на балансе и по тем или иным причинам должно быть утилизировано.

Как быть с опасными отходами?

В соответствии с действующей нормативной базой, если оборудование соприкасалось с биологическими жидкостями, то оно потенциально может быть переносчиком инфекции. Медучреждение должно его обработать, и после дезинфекции мы сможем принять партию. Речь именно об оборудовании. Шприцы, салфетки и другие медотходы утилизируют иным способом, о них мы здесь не говорим.

Можно просто выбросить ненужное?

Если коротко, то нет. Роспотребнадзор, Росприроднадзор и другие организации, которые отвечают за безопасность, предъявляют определенные требования. Если рентген-аппарат отслужил свой срок или компьютер сломался, его нельзя просто так унести в ближайший мусорный бак. Руководители об этом знают. Но не всегда понятно, куда именно обращаться.

Кто вообще занимается утилизацией медоборудования?

Сами клиники не имеют таких полномочий. Утилизировать оборудование разрешено фирмам с конкретными лицензиями и сертификатами. Нужен большой пакет документов, включая

определенные узкоспециальные лицензии, плюс своя база оборудования, чтобы принимать грузы на утилизацию, разбирать их на детали, передавать в переработку. ВУК входит в число официальных утилизирующих компаний.

Как происходит утилизация?

Учреждение списывает оборудование с баланса, утилизирующая компания принимает заявку на утилизацию. Представитель в регионе забирает оборудование и доставляет к месту утилизации.

На площадке технику разбирают на составляющие: металл, пластик, платы, кинескопы и прочее. У ВУК в Екатеринбурге есть собственная площадка, что ускоряет процесс.

В оборудовании могут содержаться драгоценные металлы, например, в платах компьютеров в незначительной доле есть золото, серебро, палладий, платина. Ведущая Утилизирующая Компания зарегистрирована в Пробирной палате РФ и имеет право передавать драгметаллы на аффинажный завод для переплавки.

Ведущая Утилизирующая Компания зарегистрирована в Пробирной палате РФ и имеет право передавать драгметаллы на аффинажный завод для переплавки.

Что становится итогом утилизации?

Все разобрано, затем компоненты по отдельности отправятся на переработку.

В итоге клиент избавляется от ненужного оборудования и получает полный пакет документов, включая акт об утилизации. На основе документации медицинское учреждение сможет сдать

отчетность в Роспотребнадзор и Росприроднадзор.

Сколько времени все это занимает?

Заявки мы обрабатываем в день поступления, в тот же день отправляем коммерческое предложение. Дальше идет согласование. Тут все зависит от медучреждения: когда подпишут договор, готово ли уже оборудование. Как только все эти моменты решены, приступаем к делу. Утилизация в среднем занимает от двух до семи дней.

С каким объемом готовы работать утилизаторы?

ВУК исполняет заказы любых объемов: хоть весь этаж стационара, хоть один компьютер из кабинета терапевта. Понимаем, насколько важно скорее вывезти списанную технику, чтобы освободить место для нового оборудования. Кроме того, в соответствии с законодательством медицинская организация не получит новый аппарат, пока не будет утилизирован старый.

В каких регионах доступна утилизация?

Везде, где есть поликлиники, больницы и медицинские центры. Развиваем сеть представителей, благодаря чему утилизация силами нашей компании доступна на всей территории РФ, в том числе во вновь образованных регионах. Нам есть чем гордиться: Ведущая Утилизирующая Компания имеет более 500 представителей в разных регионах — от Калининграда до Камчатки.

В заключение хочу отметить, что мы работаем на рынке утилизации с 2009 г. Знаем все нюансы и тонкости, имеем необходимые лицензии и всегда выполняем свои обязательства. Приглашаем к сотрудничеству медицинские учреждения со всей страны.

ВИТА-МАКСИМА



«МЕДПРЕД CRM»: РОССИЙСКОЕ ОНЛАЙН-ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

Эта программа обладает широким функционалом, неуязвима для санкционных ограничений, способна работать при отключенном интернете, гарантирует конфиденциальность сохраненных данных. Об этих и других отличиях уникального приложения рассказывает учредитель компании-разработчика Олег Викол.

Какие задачи решает программа «Медпред CRM»?

Как и любое CRM-решение, она помогает управлять бизнесом. Имеет полный набор функций, необходимых медицинскому представителю и руководству, управляющему силами field force, в том числе возможность работать с договорами, претензиями, двойными визитами, вневизитными активностями, проводить мероприятия. Есть и уникальный функционал, например, «Метки», который позволяет группировать любые объекты и субъекты исходя из потребности клиента.

вать критерии двойных визитов, присваивать им шкалу оценок, добавлять вневизитную активность.

Журнал действий позволяет контролировать любые операции отдельного сотрудника или группы сотрудников, совершенные в программе.

Каковы главные отличия программы от аналогичного программного обеспечения других производителей?

Одно из самых главных отличий заключается в том, что это онлайн-приложение, но с возможностью работы в офлайн-режиме. Такой формат позволяет

ложению тем функционалом, который есть в онлайн-версии. Даже такие гиганты, как «ВКонтакте», не могут обеспечить полную конгруэнтность своих нативных и онлайн-приложений. Соответственно, с помощью онлайн-формата мы можем изменять программу под нужды наших клиентов в разы и даже на порядки быстрее, чем нативное приложение.

Отмечу также следующее обстоятельство. Мы еще не забыли, как около года назад компания Apple отключила российским пользователям смартфонов, работающих на iOS, возможность оплачивать покупки в формате Apple Pay. Велика вероятность, что следующим шагом станет лишение российских производителей программного обеспечения возможности обновлять свои приложения. С «Медпред CRM» такого произойти не может потому, что она создана на программном обеспечении с открытым исходным кодом.

На какие компании рассчитана программа — крупные или малые?

Приложение с одинаковым успехом используют как крупные, так и малые компании, которых в России, кстати, достаточно много. Малый фармбизнес сейчас находится в непростой ситуации: он не может позволить себе дорогие CRM-решения, но в то же время понимает, что без CRM невозможно эффективно управлять силами сэйлзфорс. Мы, пожалуй, единственная компания на рынке, которая дает возможность небольшим компаниям получить CRM с самым широким функционалом по самой оптимальной цене. Таким образом, мы, по сути, помогаем развитию отечественного фармацевтического бизнеса.

Приложение безотказно работает не только на всей территории России, но и в странах ближнего зарубежья, в Монголии и даже во Вьетнаме. Важно также то, что для стабильной работы программы вполне достаточно самого медленного соединения — 2G.

Как происходит процесс внедрения?

Оперативно и просто. Мы импортируем базу заказчика в нашу CRM и обуча-

Какие возможности программа предоставляет руководству компании?

Для руководителей предусмотрен максимально функциональный модуль администратора. Руководство компании может работать в нем самостоятельно, не прибегая к помощи разработчика. Например, в нем можно добавлять и удалять сотрудников, присваивать им часовую пояс, рабочий регион, создавать новые группы сотрудников и присваивать им определенные права.

Программа позволяет в режиме реального времени контролировать передвижения сотрудников с фиксацией на объекте во время закрытия визита (можно даже фиксировать устройство, на котором они работают!), устанавли-

работать на любом устройстве: смартфоне, планшете, персональном компьютере. Программа подходит для всех операционных систем — MacOS, Windows, Linux, то есть является кроссплатформенной.

Работу в офлайн-режиме на этапе визита медицинского представителя в клинику или аптеку обеспечивает система кэширования браузера. При отсутствии интернета программа переходит в офлайн-режим автоматически. Медпредставитель заполняет все параметры визита, а когда интернет появится, они автоматически сохраняются на сервере.

Кроме того, онлайн-приложение по определению является более гибким, чем нативный вариант. Принципиально невозможно наполнить нативные при-

ем его сотрудников работе с программой. Обучение проводим в формате онлайн. Если количество медицинских представителей велико, делим их на группы. Затем отдельно обучаем региональных менеджеров и руководство компании.

Отмечу, что мы осуществляем внедрение в рекордно короткие сроки даже в крупных компаниях. В одной из них, где количество медпредставителей превышало три сотни человек, мы внедрили программу за полторы недели. Такой результат можно заносить в Книгу рекордов Гиннеса.

Мы, пожалуй, единственная компания на рынке, которая дает возможность небольшим компаниям получить CRM с самым широким функционалом по самой оптимальной цене.

Никаких трудностей при этом не возникает?

Трудность одна, но она объективна. Заключается в том, что большинству людей достаточно сложно менять одну CRM на другую. Единственное, чем можно помочь, — предложить продукт с максимально дружелюбным интерфейсом.

По статистике, около 95% наших клиентов отмечают, что интерфейс «Медпред CRM» простой, удобный и максимально дружелюбный.

Представляет ли программа возможность обмена информацией между медпредставителем и врачом?

В нашей программе для этого есть интересное и новое решение — модуль маркетинговых коммуникаций. С его помощью можно контактировать с врачом напрямую. Из программы на электронную почту врача или в мессенджер отправляется ссылка, например, на презентацию препарата. Врач в удобное для него время знакомится с этими материалами. Медпредставитель получает сообщение о факте ознакомления с презентацией, его также видит и руководство компании. Это решение экономит время медпредставителя, врача, позволяет руководству знать, какие врачи действительно ознакомились с презентациями компании.

Мы считаем, что модуль маркетинговых активностей вполне способен заменить интерактивные презентации

оффлайн CLM. Но учитывая существующий на рынке тренд, приняли решение создать и модуль CLM.

Как учитываются пожелания и мнения клиентов при совершенствовании программы?

Собственно говоря, программа росла именно благодаря отслеживанию потребностей пользователей. Мы всегда осуществляли пожелания клиентов по доработке функционала бесплатно, то есть в рамках абонентской платы. Это позволяло целенаправленно наполнять нашу CRM востребованным функционалом. О новшествах пользователи узнают из публикаций на сайте. Кроме того, еженедельно делаем адресные рассылки.

Программа оснащена модулями «Обучение и тестирование» и «Верификация врача», которые как бы входят за рамки функционала стандартной CRM. Как они появились?

Отправной точкой для создания модуля «Обучение и тестирование» послужил опыт работы с фармкомпаниями. Стало понятно, что факт появления медицинского представителя у врача не гарантирует запланированного результата. Необходимо, чтобы медпредставитель профессионально, внятно и толково объяснил достоинства промотируемого препарата. Для этого он должен сам обладать определенным багажом знаний. Так родилась идея разработки системы тестирования уровня профессионализма медпредставителей. Результаты прохождения теста доступны для просмотра руководством.

В ходе работы над модулем тестирования мы создали базу знаний и, соответственно, модуль обучения. Медпредставитель может зайти в базу знаний и почерпнуть необходимые ему сведения о том или ином препарате. А руководство компании будет видеть, какими материалами он интересовался.

При разработке модуля электронной верификации врача мы тоже шли вслед за потребностями клиентов. Фармкомпания нередко получают согласие врача на обработку персональных данных на бумажном носителе. Затем импор-



тируют фото этого согласия в программу, заносят туда данные врача. Способ долгий, неудобный и, кроме того, не гарантирует 100%-ную верификацию данных.

Мы разработали модуль получения электронного согласия врача. Во время визита медпредставителя врач вносит в программу свои данные. На его телефон приходит код, который он вносит в CRM. Таким образом, получается 100%-ная верификация согласия врача на обработку персональных данных. Это полностью соответствует действующему законодательству.

Позднее мы модифицировали этот модуль, дав медпредставителю возможность отправлять врачу ссылку на страницу персональных данных. Тот по этой ссылке вносит свои данные и оформляет согласие онлайн.



Как намерены развивать данную программу?

Мы ориентируемся на лидера разработчиков программного обеспечения — компанию Salesforce. Потребителями ее продукции являются многие крупные российские фармкомпании. Последнее время они активно обсуждают вопрос о переходе на российские CRM-решения. Чтобы этот переход произошел безболезненно, нам нужно доработать ряд функций нашей программы. Этим сейчас и занимаемся. В то же время мы намерены и дальше поддерживать малый фармбизнес, предоставляя ему удобные и доступные по стоимости решения.

Есть ли в планах создание нового ПО для медицинских и фармацевтических компаний?

Я считаю, что цифровизация фармрынка неизбежна. Это плюс. Все остальное в этой ситуации — минусы. Сегодня ни фармкомпания, ни врач, ни медпредставитель к такому переходу не готовы. Даже такие актуальные инструменты, как модуль маркетинговых коммуникаций, модуль получения электронного согласия врача на обработку персональных данных, внедрены далеко не во всех компаниях. Поэтому инновационные инструменты нужно внедрять постепенно и системно.

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ПЕРЕДОВЫХ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ ДЛЯ ВОЕННО-ПОЛЕВОЙ МЕДИЦИНЫ

ООО «ГЕО МЕД» — отечественный производитель высококачественных медицинских расходных материалов. В номенклатуру выпускаемой продукции входят кровоостанавливающие давящие повязки на эластичном бинте, гемостатические средства на основе хитозана, а также окклюзионные пластыри, используемые при ранении в грудную клетку и предназначенные для нужд военнослужащих и сотрудников правоохранительных органов РФ. Предприятие является надежным поставщиком медицинских изделий собственного производства, что подтверждается успешно выполненными государственными контрактами (ГОЗ). О преимуществах производимой продукции и планах по дальнейшему развитию рассказал заместитель генерального директора по коммерческим вопросам предприятия Санал Носонов.

Санал, какую именно продукцию производит предприятие «ГЕО МЕД»?

Мы предлагаем нашим покупателям широкий ассортимент медицинских товаров: бинт абсорбирующий эластичный медицинский с одной подушечкой (давящая повязка) и его разновидности (с одной подушечкой шириной 15 см; с аппликатором давления); гемостатический бинт на основе хитозана (Z-укладка), окклюзионный пластырь (используемый при ранении в грудную клетку), а также жгуты, предназначенные для временной остановки кровотечения путем наложения на конечности.

В настоящее время у нашего предприятия имеются достаточные производственные и лабораторные мощности, а также штат компетентных работников — профессионалов своего дела, которые способны оперативно создавать для нашего рынка достойные медицинские продукты и удовлетворять потребности военнослужащих и других лиц.

Также на базе нашей лаборатории создан инновационный опытно-промышленный образец гемостатической пены на основе хитозана, который не имеет аналогов в мире, в том числе в ассортименте НАТО. В случае удачного доведения продукта до промышленного образца он, возможно, совершит переворот в области тактической (военно-полевой) медицины в части изготовления высокоэффективных кровоостанавливающих изделий. Мы усиленно работаем над этим, чтобы за максимально короткое время представить рынку данный продукт.

В чем преимущества ваших медицинских средств?

Приведу несколько примеров. Так, у выпускаемых нашим предприятием гемостатических бинтов на основе хитозана степень деацелирования составляет

90%. Изделия также характеризуются повышенным содержанием хитозана: в них примерно на 25% больше этого полезного вещества на каждый квадратный сантиметр по сравнению с аналогичными бинтами, в том числе и британскими CELOX.

Также у абсорбирующих эластичных медицинских бинтов «ГЕО МЕД» (давящая повязка на эластичном бинте) внутренность подушечки состоит из распушенной целлюлозы и суперабсорбента собственного производства. Эти компоненты повышают показатель впитываемости и создают дополнительную необходимую компрессию, поскольку, вступая во взаимодействие с кровью, они превращаются в гелеобразный сгусток. Это способствует закупориванию очагов кровотечения, и, как следствие, значительно увеличивается вероятность наступления гемостаза.

Преимущество пластыря «ГЕО МЕД» заключается в том, что предприятие на базе значительных лабораторных мощностей разработало эффективный клей собственного производства с невярято липким клеевым составом, который по своим показателям не уступает мировым лидерам — LLC SAM Medical (США), North American Rescue (США) и MedTrade Ltd (Великобритания) и другим иностранным производителям, ассортимент и технические характеристики которых были досконально изучены работниками предприятия в ходе маркетинговых исследований с целью получения более эффективного промышленного продукта. Кроме того, у наших окклюзионных пластырей имеется так называемый куполообразный клапан.

В каких случаях применяются окклюзионные пластыри «ГЕО МЕД»?

Это средство оказания первой медицинской помощи при проникающих ранениях грудной клетки с подозрением



на пневмоторакс. Речь идет о состоянии, при котором в плевральную полость, окружающую легкое, начинает поступать воздух или жидкость, вследствие чего легкое не может расправиться. Наиболее распространенный тип в тактической медицине — открытый травматический пневмоторакс, полученный при пулевом, осколочном, ножевом и других ранениях грудной клетки. При наложении такой вид пластыря не позволяет воздуху проникнуть в рану, но не мешает выходу воздуха и скопившейся крови из нее.

Окклюзионные пластыри имеют ряд преимуществ. Они улучшают грануляцию ткани при хронических незаживающих ранах, обеспечивают средства безболезненной аутолитической обработки некротических язв и защищают кожу раны от токсинов и микроорганизмов окружающей среды. Наконец, они могут быть экономически эффективными при лечении тяжелых ран путем уменьшения времени обработки, необходимого для ухода.

Вы являетесь единственным производителем окклюзионных пластырей в нашей стране? Если да, то с чем это связано?

Действительно, по состоянию на июнь 2023 г. никто в России серийно не выпускает данные изделия, а те, кото-

рые производятся и именуется как якобы российские, возможно, являются переупакованным китайским товаром. Их качество оставляет желать лучшего. Разработки окклюзионного пластыря в нашей стране не проводились по двум причинам. Во-первых, не было устойчивого спроса, а во-вторых, существовали сложности с необходимым оборудованием и клеевым составом.

Наше предприятие одно из первых в России начало проводить исследования, чтобы наладить производство окклюзионного пластыря. Но сначала мы организовали серию встреч с компетентными представителями профессионального сообщества — научных кругов из различных авторитетных учреждений, которые смогли проконсультировать нас в этом вопросе. Среди них были Государственный научно-исследовательский институт химии и технологии элементоорганических соединений (ГНИИЭХТос), Национальный исследовательский центр «Курчатовский институт», Институт нефтехимического синтеза им. А. В. Топчиева Российской академии наук, ФГБУ «ГНИИИ ВМ» Минобороны России, ФГБВОУ ВО «ВМА им. С. М. Кирова» и другие.

Также мы проанализировали зарубежные патенты на гидрогели, адгезии и окклюзионные повязки и провели маркетинговый анализ зарубежного рынка окклюзионных пластырей.

В связи с санкционной политикой, а также резко выросшим спросом приобрести подобное изделие в России в настоящее время представляется затруднительным, поэтому считаю производство окклюзионных пластырей на территории Российской Федерации важнейшим приоритетом.

Также хотим подчеркнуть, что используемое сырье при производстве вышеуказанного медицинского изделия имеет исключительно отечественное происхождение, что является важным фактором ускоренного развития россий-

ской промышленности в условиях беспрецедентного санкционного давления и импортозамещения.

Сколько сотрудников насчитывает штат предприятия «ГЕО МЕД»?

На нашем предприятии, которое находится в г. Солнечногорске Московской области, работают не менее 300 человек, а головной офис и складские помещения располагаются в г. Москве. В настоящее время мы наращиваем производственные мощности и расширяем штат, поскольку компания стремительно развивается и, возможно, в ближайшее время станет одной из самых крупных площадок для производства медицинских расходных материалов и другой продукции на территории Российской Федерации. Предприятие имеет производственный отдел, в том числе включающий в себя лабораторные мощности, в которых трудятся химики-технологи, тендерный отдел, отдел продаж, юридический отдел и ряд других жизненно важных подразделений предприятия, без которых невозможно существовать современному заводу. В режиме нон-стоп мы проводим исследования технологий получения инновационных и уникальных продуктов в области медицины, в том числе кровоостанавливающих изделий.

Кто является вашими постоянными клиентами?

Среди наших постоянных клиентов практически все подразделения Вооруженных сил РФ, ФС ВНГ (Росгвардия), ФСО и ФСБ России, правоохранительные органы (МВД России), МЧС России, а также различные частные военные компании, в том числе ЧВК «Вагнер центр». У предприятия имеются различные благодарственные письма по факту своевременных поставок качественной продукции и безукоризненного соблюдения всех договорных обязательств.

Предоставляете ли вы скидки?

Как осуществляется логистика?

Да, для наших покупателей действует программа лояльности, и это при том, что предприятие предлагает свой товар по максимально доступной цене, так как руководствуется созданием долгих и партнерских отношений с участниками рынка. Дело в том, что главная цель «ГЕО МЕД» — создать в России качественные и высококонкурентные продукты, не уступающие западным аналогам, а в чем-то даже и превосходящие их.



В компании поддерживают контакты с конечными потребителями, которые регулярно дают специалистам обратную связь, вносят свои предложения, которые мы учитываем, чтобы максимально приблизить продукцию к идеалу. Мы выработали стратегию, которой строго следуем, — цель ценности, предложение ценности и сеть ценности. Как правило, такие предприятия нелегко скопировать, потому что их бизнес-процессы и приемы работы уникальны. Мы стремимся быть таковыми.

Также наша компания принимает активное участие в оказании гуманитарной помощи, снабжая практически все подразделения, находящиеся в зоне СВО, необходимыми медицинскими средствами, проводит семинары для лиц, уезжающих в зону СВО, по тактической медицине на безвозмездной основе. Мы позиционируем себя как идейная команда, которая стремится быть полезной государству и стране, и в это непростое для Отечества время мы не желаем оставаться в стороне.

Кроме того, наша компания регулярно участвует в различных деловых программах и научных конференциях, приуроченных к теме здравоохранения и тактической медицины, с каждым днем стараюсь хотя бы немного повысить свою компетентность относительно вчерашнего дня.

Какие направления деятельности вы намерены развивать?

Мы не хотим останавливаться на достигнутом. Вместе с нашими зарубежными партнерами из ЕАЭС предприятие намерено расширять круг заказчиков и выходить на международный уровень. Также в планах «ГЕО МЕД» — наладить выпуск фармпрепаратов, и я уверен, что компания успешно справится с этой задачей. С уверенностью могу заявить, что наше предприятие всегда исполняет взятые на себя обязательства и внимательно относится к пожеланиям своих заказчиков. Мы планируем и дальше придерживаться такого подхода к клиентам, чтобы соответствовать сложившейся репутации надежного производителя.



ГРАНД-МЕДИКА



НАДЕЖНЫЙ ПОСТАВЩИК РЕАБИЛИТАЦИОННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

О перспективах развития на российском рынке такого относительно нового направления, как медицинское оборудование для реабилитации, мы поговорили с Алексеем Гендлиным, директором компании «Гранд-Медика» — поставщика из Новосибирска.

Как создавался ваш бизнес? С чего все начиналось?

Я сам врач, долгое время работал в больнице и преподавал на кафедре. Поработав некоторое время представителем зарубежной компании-производителя медицинских изделий, я понял, что можно попробовать заниматься этим самостоятельно, и в 2017 г. создал компанию «Гранд-Медика». Начинали, как и многие, с продажи недорогих расходных материалов и инструментов для здравоохранения: медицинских перчаток, дезинфицирующих средств, перевязочного материала, хирургических инструментов.

На чем сегодня специализируется «Гранд-Медика»?

Сейчас основная сфера деятельности компании — поставки оборудования для реабилитации. Для нашей страны это относительно новое направление. Врачи-реабилитологи появились в наших клиниках совсем недавно, раньше врача с данной специальностью можно было встретить только за рубежом. Необходимость в таких врачах особенно наглядно проявилась после пандемии: многие пациенты, переболевшие новой ковидной инфекцией, получили различные осложнения и сейчас остро нуждаются в восстановительных и реабилитационных процедурах.

Большим плюсом для развития реабилитации в нашей стране является то,

что правительство готово вкладывать значительные средства. Сегодня это направление включено в национальные проекты по здравоохранению, что позволяет многим больницам в различных регионах России получать высокотехнологичное дорогостоящее оборудование.

Какое оборудование для реабилитации вы предлагаете?

Наша компания поставляет оборудование для восстановления пациентов после травм и операций, а также различных сосудистых осложнений, таких как инсульты. Это банки для мануальной терапии, массажные столы, системы активной реабилитации верхних конечностей, реабилитационные подвесы для вертикализации, а также различные приспособления для восстановительных упражнений и другие специализированные устройства.

Как изменился рынок реабилитационного оборудования за последние два года и есть ли среди ваших партнеров российские производители?

Несмотря на то, что изначально реабилитационное оборудование на нашем рынке в основном было представлено зарубежными производителями, в последнее время мы активно сотрудничаем с российскими заводами-изготовителями. Среди них могу назвать такие марки, как «Мадин», «Орторент», «Ормед», «Маяк», которые великолепно себя зарекомендовали. Мы всячески способствуем продвижению отечественной продукции, стараемся знакомить докторов с этим оборудованием, участвуем в конференциях, где рассказываем о его возможностях.

Иностранные бренды на нашем рынке остались, например, немецкий производитель тренажеров Века, но сегодня подобное оборудование из-за рубежа завозится только рядом крупных федеральных дистрибьюторов. Для осуществления поставок в регионы мы вынуждены работать через них, что не всегда положительно сказывается на качестве поставок: из-за сложностей с логистикой нередко меняются сроки, комплектация и т.д.

**Как для вас изменилась география и логистика поставок в связи с санкционными ограничениями?**

В предыдущие годы в нашу страну было завезено много оборудования иностранного производства. Его необходимо обслуживать, поэтому мы так или иначе стремимся наладить логистические маршруты по завозу запасных частей и комплектующих. Проблемы здесь есть, в первую очередь увеличились сроки поставок, но мы стремимся их решать. Сейчас активно сотрудничаем с Казахстаном и Китаем в этом вопросе.

Как-то поменялась система работы с клиентами в вашей компании после пандемии?

Я могу сказать, что пандемия полностью перевернула наше представление о системе работы с медицинскими организациями. До нее мы шли к докторам и знакомили их с новым оборудованием, занимаясь продвижением какого-то определенного продукта. В пандемию же от поставщиков потребовалась поставка оборудования и материалов в самые сжатые сроки, буквально того, что есть сейчас на складе. Мы поставляли в больницы аппараты искусственной вентиляции легких, паровые стерилизаторы и другое медицинское оборудование. Тогда все проявилось как на лакмусовой бумаге — стало понятно, кто настроен на долгосрочную работу на этом рынке.

Сейчас тоже непростая ситуация, которая еще больше развернула нас в сторону заказчика: мы собираем потребности медицинских организаций, а не занимаемся целенаправленным продвижением продукции. Сегодня рынок требует от нас большей гибкости, и мы разворачиваемся в сторону удовлетворения насущных потребностей нашей медицины.





«ТОПАЗ»

Российский анализатор электролитов крови

Анализатор электролитов «Топаз» предназначен для диагностических исследований в крови, плазме, сыворотке крови, моче человека концентрации ионов калия (K^+), ионизированного кальция (iCa^{2+}), натрия (Na^+), хлора (Cl^-), а также для определения показателя кислотности pH.

Использование современных технологий позволяет производить измерения быстро и точно. Анализатор имеет удобный интерфейс и прост в обслуживании.

Основные особенности:

- типы образцов: сыворотка, плазма, моча
- возможность комплектации автосемплером
- возможность подключения сканера штрих-кодов
- интеграция с ЛИС
- наличие встроенной системы контроля качества измерений
- закрытая система реагентов

ООО «ИнТех72»
625016, Россия, Тюменская обл., г. Тюмень,
ул. Николая Семенова, 21/2, кабинет 4.
Тел.: +79068256505, +79995498978
E-mail: info@intex72.com
sale@intex72.com
Web: intex72.com



ЕДС ГРУПП



АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ СЕРВИС МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ ОТ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Тюменская компания «ЕДС Групп» выполняет полное сервисное сопровождение медицинской техники на всем протяжении ее жизненного цикла. Известное во многих российских регионах предприятие не является подразделением какого-либо производителя и готово взять на обслуживание оборудование самых разных брендов. Об особенностях деятельности и технических возможностях организации рассказывает генеральный директор Евгений Цой.

Компания работает на рынке обслуживания медицинского оборудования почти 15 лет. Это хороший знак для столь специфичной деятельности. А с чего она начиналась?

Во времена СССР существовало Всесоюзное объединение «Союзмедтехника», в функции которого входили продажи, монтаж, ремонт медицинской техники. После развала страны в регионах стали создавать локальные структуры, занимавшиеся этими же вопросами. Я пришел работать в такую организацию, дослужился до главного инженера. Потом она прекратила существование. Тогда мы с группой единомышленников основали новую компанию, но занялись исключительно сервисом.

Начали с введения специализаций, так как понимали, что один и тот же инженер не может качественно ремонтировать любую технику. Создали подразделения по обслуживанию реанимационного, лабораторного, эндоскопического, стерилизационного оборудования. В отдельную группу выделили специалистов, работающих с высокотехнологичными установками: КТ, МРТ, линейными ускорителями.

Мы позиционируем себя как альтернативного поставщика сервисных услуг, не привязанного к конкретному производителю.

Где находили инженеров для работы по этим специализациям?

В свое время в Тюменском индустриальном университете была создана кафедра биомедицинских систем, а в учебные планы введена соответствующая специализация. На базе кафедры готовят будущих разработчиков медицинской техники, инженеров по ее обслуживанию. В лице университета мы получили очень

хорошего партнера, с которым сотрудничаем и поныне. Например, участвуем в составлении программ обучения по данной специальности.

На сегодняшний день около 70% кадрового состава компании составляют выпускники университета. Конечно, мы дополнительно учим пришедших молодых специалистов работе с конкретным оборудованием.

Следует также отметить, что 80% эксплуатируемой в России медтехники произведено за границей. С сервисом со стороны зарубежных производителей сейчас большие проблемы. Мы же позиционируем себя как альтернативного поставщика сервисных услуг, не привязанного к конкретному производителю. Что, конечно же, влияет на специфику работы наших инженеров.

В чем состоит эта специфика?

Брендовый сервис не дает глубоких знаний специалистам, потому что не заинтересован в этом. Работа сводится к набору действий по инструкции, результатом которых становится обнаружение и замена неисправного узла.

Мы работаем по-другому. Задача нашего инженера — найти в узле неисправную деталь и заменить только ее. Заказчикам это выгодно. Конкретный пример. В одной из больниц отказал компьютерный томограф. Представитель производителя безапелляционно заявил, что необходима замена реконструктора, который стоит 2,5 млн руб. Руководство клиники обратилось к нам. Наши инженеры выяснили причину отказа — неисправность в плате реконструктора. Стоимость ее замены составила 130 тыс. руб.

Какие виды услуг оказывает компания в настоящее время?

Мы выполняем техническое обслуживание и ремонт оборудования, организуем контроль его технического состояния, в том числе радиационный, проводим метрологическую поверку,



осуществляем монтаж и демонтаж установок.

Техническое обслуживание — регламентные работы, которые необходимо выполнять, чтобы срок эксплуатации техники не сократился в разы. К сожалению, нередко руководители клиник считают, что если аппарат находится на гарантии, то обслуживать его не нужно. Но если, например, автолюбитель не приедет на плановое гарантийное обслуживание, машину тут же снимут с гарантии. В медицине же ситуация почему-то другая. Все считают, что в гарантийный период технику не надо обслуживать. Результат — отказы в работе довольно нового оборудования.

Ремонт — это приведение оборудования в исправное состояние, когда его текущие характеристики соответствуют заявленным производителем. Исправный аппарат следует отличать от работоспособного. Вновь проведенную аналогию с автомобилем. Он будет работоспособным, если у него не функционируют дворники, но исправным его назвать нельзя.

Контроль технического состояния — это работы, которые как раз и позволяют определить, исправен, работоспособен или нет аппарат. Если эти работы выполняются после ремонта, то по их результатам выдается документ, что оборудование исправно. Этот контроль особенно важен для измерительной техники.

Метрологическая поверка — разновидность технического обслуживания, касаемая средств измерения. Задача — верно измерить.

Радиационный контроль — проверка параметров аппаратов с ионизирующим излучением. Задача — не допустить эксплуатацию изделий, излучение которых может привести к облучению и болезни.

Как обстоят дела с поставками импортных комплектующих?

Ряд зарубежных производителей покинул российский рынок и перестал обслуживать оборудование, работающее в России. В результате оно либо эксплуатируется без технического сопровождения, либо простаивает.

В такой ситуации особенно нужны компании, занимающиеся альтернативным сервисом. Но это должны быть компетентные организации, способные не только качественно обслуживать технику, но и находить нужное оборудование и комплектующие и доставлять их в Россию. У продолжающих работать дилеров, которых зарубежные производители тоже бросили, таких компетенций нет. Они находились в составе крупных производственных компаний, поставлявших им требуемые узлы. Сейчас дилеры, испытывая проблемы с закупкой запчастей, обращаются к нам с просьбами найти и привезти ту или иную деталь.

Медицинские организации в нынешней ситуации приобрели новые выгоды от сотрудничества с вами?

Думаю, приобрели. Мы сохранили практически неизменными сроки поставок комплектующих. Они удлинились максимум дней на 10. Если, скажем, раньше мы укладывались в 30 дней, то сейчас в 40. Если мы заказали какой-то узел, то всегда знаем, где он находится и когда будет доставлен.

Также сохранили все свои компетенции и приумножаем их. Осваиваем обслуживание нового оборудования, например, аппаратов искусственной почки.

Работаем со многими регионами России. Сейчас особое внимание уделяем медицинским организациям Дальнего

Востока. Также есть контракты с медучреждениями Таджикистана, Белоруссии, идут переговоры с рядом организаций Киргизии, заходим на рынок Грузии.

Оборудование, которое используете в работе, тоже, наверное, импортное?

Большей частью — да. Потому что техника, которую мы обслуживаем, импортная. Соответственно, оборудование для ее обслуживания тоже выпускается за рубежом. Но проблем не возникает. Оно хотя и высокотехнологичное, но не является продукцией двойного назначения и не подпадает под санкции.

Уход зарубежных поставщиков сделал по-настоящему актуальной проблему импортозамещения. Каким вы видите ее решение в сфере сервисного обслуживания медтехники?

Мы в компании обсуждаем вопрос об организации производства некоторых компонентов, требующихся в обслуживании медтехники зарубежного производства, таких как фильтры, клапаны, датчики. Но тут есть проблема, которую решить можно только с помощью государственных структур.

Например, мы знаем, как сделать фильтр для плазменной стерилизации. Изготавливаем опытные образцы. В ходе контроля технического состояния видим, что при использовании этого комплектующего параметры работы аппарата не меняются. Но мы по законодательству не имеем права ставить их в этот аппарат без одобрения производителя. А он вряд ли одобрит, потому что теряет часть выручки и монополию.

Следовательно, должна быть создана юридически легальная схема импортозамещения комплектующих.

Какой она может быть?

Мы — лицензированное предприятие, в составе которого аккредитова-



ны подразделения, осуществляющие метрологическую поверку, контроль технического состояния, дозиметрию рентгеновского излучения. Если бы нам официально сказали, что раз вы подтверждаете неизменность параметров работы прибора после замены комплектующих, то можете смело допускать их к замене, это стало бы одним из вариантов решения проблем в сфере сервиса медтехники.

Сохранили все свои компетенции и приумножаем их. Осваиваем обслуживание нового оборудования, например, аппаратов искусственной почки.

С 2024 г. ужесточаются требования к лицензированию сервисных организаций медицинской сферы. Как вы к этому относитесь?

Да, изменяются требования к материальной базе и оснащению таких компаний. Вносимые изменения — большой плюс. Сейчас наш рынок слабо регулируется в этом плане. Чтобы зайти на него, нужно лишь приобрести базовый инвентарий. При этом об уровне компетенций мало кто заботится.

Мы — специализированная компания. Понимаем, что для качественного сервисного обслуживания необходимы серьезное оснащение и квалифицированные кадры, поэтому нововведение полностью поддерживаем.

В прошлом интервью вы говорили, что у вас в разработке находятся несколько проектов. Их удалось реализовать?

Мы провели испытания разработанных реагентов для биохимии. На стадии регистрации находится 18 таких составов. В ближайшее время получим официальный статус российского производителя этой продукции. Здесь мы стопроцентно попадаем в поле импортозамещения.

Также получаем лицензию на образовательную деятельность. В России мало учебных центров нужной компетенции. Большинство предлагаемых курсов повышения квалификации имеют теоретический характер и не дают необходимого объема знаний для практической работы. Мы намерены делать упор именно на практику.

ЗАВОД ЭМА



ЗАВОД
ЭЛЕКТРОМЕДИЦИНСКОЙ
АППАРАТУРЫ

ПОКАЗАТЬ ВСЕМ, ЧТО ЗНАЧИТ «СДЕЛАНО В РОССИИ»

Старейший в стране Завод электроmedizinской аппаратуры ЭМА сегодня в своем сегменте занимает более 40% отечественного рынка и поставляет свою продукцию во все регионы России. Как поднять производительность труда на предприятии в девять раз, как происходит реальное импортозамещение на рынке медицинского оборудования и как в сегодняшних непростых условиях можно обеспечивать отечественное здравоохранение качественной продукцией, рассказал в своем интервью исполнительный директор Завода ЭМА Евгений Фирсов.

У Завода ЭМА богатая история, расскажите, как предприятие создавалось и развивалось.

Предприятие было создано в 1941 г. на территории Свердловской области. Основу его составили два эвакуированных из Ленинграда завода. Изначально это было инструментальное производство, которое выпускало шприцы и скальпели. В 50-гг. прошлого века предприятие сменило направление и стало производить медицинскую аппаратуру. В 1990-е завод был реформатирован в закрытое акционерное общество, а в 2005 г. начал выпуск первых медицинских светодиодных светильников.

Какое оборудование производит ваша компания?

У Завода ЭМА широкий ассортимент продукции — компания выпускает более 52 наименований. Базовая линейка — это операционные, смотровые и хирургические светильники всех видов: потолочные, настенные, передвижные. Основу производства составляют светодиодные светильники. Говоря о нашей продукции, хочется подчеркнуть ее надежность и привести такой пример: во многих медицинских учреждениях все еще используются светильники, произведенные Заводом ЭМА более 15 лет назад — в первые годы их выпуска.

В каких сферах здравоохранения может использоваться ваша продукция? Какие проблемы она помогает решать?

Смотровые светильники используются практически во всех сферах медицины: в смотровых и стоматологических кабинетах, фельдшерско-акушерских пунктах и т.д. Практически во всех крупных больницах и поликлиниках, где есть операционные и смотровые, может использоваться наше оборудование. С уверенностью могу сказать, что наша продукция покрывает потребности лечебно-профилактических учреждений в освещении. По итогам прошлого года мы занимали порядка 42% отечественно-

го рынка, при этом поставляя свою продукцию во все регионы России.

За счет чего вам удается удерживать такую существенную долю рынка? В чем ваши преимущества как производителей медицинской техники?

Одно из наших преимуществ — это собственная сервисная служба. Также у нас заключены договоры с крупными сервисными центрами, и в любом регионе России мы готовы производить обслуживание нашего оборудования. Гарантийный срок на продукцию Завода ЭМА составляет минимум два года, срок службы светодиодов составляет не менее 60 тыс. ч, что соответствует примерно семи годам бесперебойной работы.

На предприятии также функционирует своя коммерческая служба, которая использует все доступные рыночные механизмы для удовлетворения потребностей наших клиентов и роста их количества. По прошлому году средний срок выполнения заказа составил 15 дней. Не думаю, что какой-либо еще производитель подобного оборудования в России может выдержать такие сроки.

Также на заводе существует свой конструкторский отдел, который постоянно ведет новые разработки, занимается улучшением конструкций уже выпускаемой продукции.

Какое оборудование и какие технологии используются на Заводе ЭМА?

Сегодня на предприятии используется более 200 единиц оборудования в основном для металлообработки и сборки. Станки с ЧПУ, оборудование для покраски и гальваники практически полностью закрывают весь производственный цикл по выпуску нашей продукции. Конечно, что-то нам приходится закупать, в основном электронику, но порядка 70–80% это импортозамещенное оборудование отечественного производства. Недавно мы принимали участие в национальном проекте «Адресная поддержка производительности труда на предприятии», благодаря чему нам удалось выстроить процессы на производстве более эффективно.

Это интересный опыт, расскажите о нем подробнее.

На завод приехали специалисты высокого уровня из Федерального центра компетенций в сфере производительности труда и несколько месяцев обучали наших сотрудников. Этот эксперимент проходил на площадке листообработки, где в результате был создан эталонный производственный участок.

По ряду процессов время операций сократилось в девять раз, что позволило нам высвободить ресурсы для открытия



нового направления контрактного производства. И теперь мы оказываем услуги металлообработки также и сторонним заказчикам.

После этого мы постарались внедрить полученные на этом участке наработки на все остальное производство, где также достигли улучшения показателей. Специалисты ФЦК оставили нам много полезных материалов по производительности труда, которые теперь используются нашими сотрудниками. Для предприятия в целом участие в этом проекте дало большой экономический эффект.

По итогам прошлого года мы занимали порядка 42% отечественного рынка, при этом поставляя свою продукцию во все регионы России.

За многие годы существования у Завода ЭМА наверняка накоплен большой кадровый потенциал. Расскажите о вашем коллективе.

Численность сотрудников сегодня составляет более 200 человек. У многих работников стаж насчитывает 30 лет и больше, и среди них есть настоящие ветераны производства. Также на заводе существуют и семейные династии, что мы, конечно, приветствуем.

Вместе с тем мы заинтересованы и в молодых кадрах. У Завода ЭМА заключены соглашения с Уральским федеральным университетом: мы приглашаем студентов профильных факультетов на практику, проводим экскурсии по заводу, демонстрируем оборудование, рассказываем о работе отдельных участков.

На нашем предприятии оказывается достаточно серьезная социальная поддержка: организовано бесплатное питание, проводится профессиональное обучение и повышение квалификации за счет завода, имеется свой фитнес-центр, ежемесячно производится поставка продуктовых наборов. Могу сказать, что мы очень дорожим нашим коллективом.

Повлияла ли внешняя ситуация на деятельность вашего предприятия?

С 2019 г. мы занимаемся реальным импортозамещением. Когда российское здравоохранение в связи с пандемией начало испытывать трудности с поставками импортного оборудования, было принято решение о технологическом суверенитете предприятия. С того времени

мы ориентируемся только на отечественных поставщиков оборудования и комплектующих. Поэтому, несмотря на все ограничения и сложности, связанные с непростой внешней ситуацией, мы чувствуем себя достаточно уверенно.

Надо отметить, что определенные меры правительством вводятся, и продукция недружественных стран постепенно уходит с рынка. Особо хочу подчеркнуть, что все происходящее сегодня на российском рынке открывает немалые ранее перспективы для развития отечественного производства. Сегодня у нас есть реальный шанс показать всем, что значит «сделано в России». При этом мы для себя здесь видим не только новые возможности в связи с освобождением ряда ниш, но и большую ответственность за обеспечение отечественного здравоохранения качественной продукцией.

Как сейчас развивается ваш сегмент рынка и какая динамика у него будет в ближайшем будущем?

От отечественных производителей в своем сегменте мы достаточно сильно оторвались — доля рынка у наших ближайших конкурентов составляет порядка 10%. Иностранцы присутствуют на российском рынке, несмотря на заявляемые и реальные санкционные ограничения. Также сегодня появляется много предложений продукции китайского производства, но не всегда достаточного уровня качества и часто по заниженным ценам.

Участвуя в различных тендерах, мы периодически замечаем, что некоторые заказчики отдадут предпочтение предложениям с ценой ниже рыночной, не обращая внимания на качественные характеристики. Чтобы повлиять на эту ситуацию, мы стараемся максимально донести до потребителя информацию о полезных свойствах нашей продукции. Для этого мы участвуем во всех основных профильных отраслевых выставках и в России, и за рубежом, рассказывая о нашем оборудовании и демонстрируя его образцы.

Сегодня рынок медицинской техники очевидно развивается по пути внедрения высоких технологий, и, в частности, один из основных трендов — это использование искусственного интеллекта для автоматизации медицинских процессов. Например, наше предприятие уже интегрировало операционные светильники своего производства в умную систему управления операционной, разработанную, кстати, также отечественной компанией. Мы считаем это первым и очень



важным шагом на пути такого развития. Будущее уже близко, и мы стараемся приближать его по мере возможностей.

Работает ли Завод ЭМА с зарубежными странами? Отправляете ли свою продукцию на экспорт?

До введения санкций мы сотрудничали с 62 странами, но после изменения внешней ситуации поставки в большинство из них нам пришлось прекратить. Сейчас мы успешно развиваемся на индийском рынке, а также на рынках Юго-Восточной Азии, в таких, например, странах, как Малайзия и Индонезия. Продолжаем поставлять продукцию в Казахстан, Узбекистан и Киргизию, где сейчас на государственном уровне проводятся масштабные программы по развитию здравоохранения.

Судя по всему, завод электро-медицинской аппаратуры уверенно смотрит в будущее. Каким направлениям развития планируется отдавать приоритет?

С одной стороны, мы ведем научные разработки, а с другой — выходим на новые рынки. Как я уже говорил, это Индия и страны ЮВА, помимо них мы рассматриваем африканский регион как очень перспективный рынок. Что касается разработок, то перед нашим конструкторским отделом сегодня стоят серьезные задачи по разработке новых видов продукции, и многое из этого, надеюсь, мы покажем уже в текущем году.

КОМПАНИИ «ЭВЕРЕСТ» и «АРКТИКА»



РЕАБИЛИТАЦИОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Петербургская компания «Эверест» предлагает бескаркасные портативные барокамеры собственной разработки, аналогов которым нет на рынке.

Барокамеры «ЭВЕРЕСТ» отличаются от зарубежных мягких камер принципиально новыми техническими решениями, которые значительно повышают комфорт их использования и упрощают обслуживание. Под ее корпусом расположена надувная опора, внутри — надувной матрас. Вместе они создают устойчивое основание высотой 20 см. Матрас интегрирован в корпус, что исключает его подвижность. Кроме того, он выполнен из специального, устойчивого к действию антисептиков материала, поэтому его легко обрабатывать между сеансами баротерапии. Барокамера не сдувается и не провисает во время сеанса. Форму держит за счет системы надувных полостей. Ей не нужны ни внутренние, ни внешние каркасы. Эргономичный боковой вход позволяет легко входить и выходить из барокамеры человеку любого телосложения и физической подготовки. Корпус барокамеры выполнен из высокопрочного износостойкого гипоаллергенного синтетического материала. В корпусе барокамеры может быть установлено от двух до восьми иллюминаторов, которые пропускают достаточно света и предоставляют хорошую возможность обзора. Такое количество окон устраняет ощущение замкнутого пространства, которое часто возникает 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.

Ассортиментный ряд включает в себя пять моделей: барокамеры круглые

с металлическим каркасом, с надувным каркасом, многоместные с металлическим каркасом. Наибольшим спросом пользуются портативные бескаркасные барокамеры «Эверест» 1.68 и 2.52, отличающиеся размерами.

У барокамер оптимальное соотношение цены и качества.

Компания «Эверест» ориентирована на качественное, оперативное и комфортное обслуживание клиентов. Ее 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. Кроме того, компания успешно завершает строгие экспертизы качества и безопасности, технические оценки, токсикологические исследования и клинические испытания своих барокамер для скорейшего получения регистрационного удостоверения, подтверждающего полное соответствие госстандартам.

Компания «АРКТИКА» предоставляет криосауны различных моделей, которые приносят существенную пользу организму, обеспечивая оптимальные результаты в зависимости от выбранной цели.

Криотерапия — эффективная процедура воздействия на весь организм экстремально низкими температурами от 85 до 100 °С. Это стимулирует регенерацию клеток кожи, уменьшает воспаления, способствует восстановлению мышц, а также образованию новых клеток.

Криокамеры «АРКТИКА» дают возможность проводить эффективные про-



цедуры путем погружения всего тела на минимально короткий промежуток времени (от 30 с до 5 мин. максимум) в безазотную среду с температурой –110 °С. Все это время за процедурой наблюдает специалист. После окончания рекомендовано отдохнуть около 10 мин. перед тем, как выйти на улицу.

Лечебный эффект от процедур, проведенных в криокамере, обусловлен мобилизацией всех защитных сил организма в ответ на сигнал о тревоге, который подает рецепторы кожи головному мозгу при погружении тела в экстремальный холод.

Таким образом, прохождение криотерапии в камерах помогает сохранить физическое и психическое здоровье, оказывает влияние на омоложение и оздоровление кожи, усиливает эффект от косметических процедур, способствует снижению веса, улучшению настроения, восстановлению мышц после различного рода физических нагрузок, устранению любой острой и хронической боли.

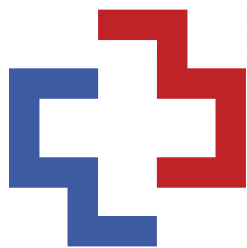
Ассортиментный ряд включает в себя одно-, двух- и трехкамерные криосауны.

Компания «АРКТИКА» обеспечивает качественное, оперативное и комфортное обслуживание клиентов. Ее специалисты проконсультируют по всем операциям, начиная от покупки и установки криосауны вплоть до дальнейшей эксплуатации. Компания «АРКТИКА» успешно завершает строгие экспертизы качества и безопасности, технические оценки, токсикологические исследования и клинические испытания криосаун для скорейшего получения регистрационного удостоверения.



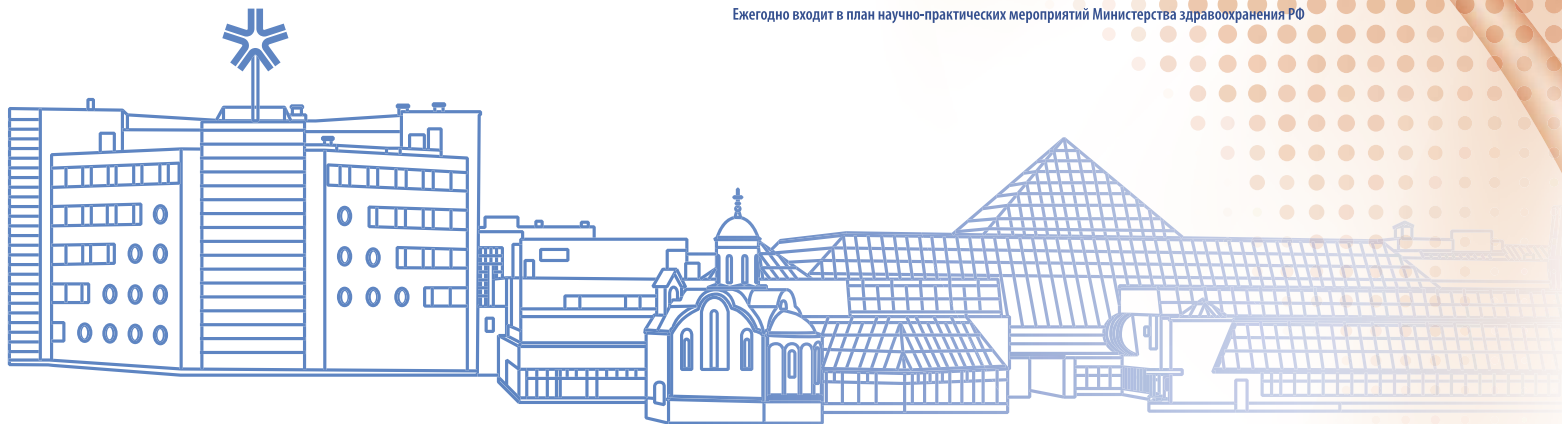


22-31
десятилетие
науки и технологий



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»

4-8
декабря 2023

4-7
декабря 2023

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
Министерства экономического развития РФ

Под патронатом ТПП РФ

12+
РЕКЛАМА



ЭКСПОЦЕНТР

КОМПОНЕНТ-ЛАКТИС

Провита®
Лактис

ПРОБИОТИКИ: ЗДОРОВЬЕМ МОЖНО УПРАВЛЯТЬ

Тема пробиотиков и их влияния на организм человека становится все более актуальной. Однако культура профилактики здоровья с их помощью на российском рынке еще только формируется, несмотря на то, что кисломолочные продукты являются национальным стереотипом питания. О том, нужно ли здоровым людям употреблять бифидо- и лактобактерии, в каких случаях эти бактерии могут помочь решить серьезные проблемы со здоровьем, рассказал соучредитель и директор компании «Компонент-Лактис» Олег Васьурин.

Уже более 20 лет предприятие «Компонент-Лактис» исследует и производит пробиотики. Почему решили посвятить себя именно этой теме?

Свой путь в науке я начал в НИИ «Государственный научный центр прикладной микробиологии и биотехнологии». Тогда перед нами стояли серьезные задачи, которые мы решали в интересах Министерства обороны. А после распада Советского Союза, как часто бывало в то время в разных областях, нас предоставили самим себе. Теперь каждый сам решал, что станет делом его жизни. Кроме микробиологии меня больше ничего не интересовало, так что лично мой выбор был определен. Правда, сначала я занимался здоровьем животных. Тогда нам удалось добиться невероятных успехов, результаты были настолько очевидны, что впервые возникла мысль — почему бы наш опыт не применить в деле налаживания здоровья человека? Так уж распорядилась природа, что устройство ЖКТ млекопитающих и людей во многом схожи. Это и стало тогда толчком для создания новых разработок.

Нужны ли пробиотики здоровым людям?

Вначале и мы задавались этим вопросом. Исследований до определенного момента в этой сфере было не так уж много. Кроме того, пробиотики — не новое открытие, они существуют с 40-х гг. прошлого столетия. Но в 2000 г. впервые был реализован международный научно-исследовательский проект «Геном человека». Еще через десять лет появились результаты второй програм-

мы — «Микробиом человека». А к 2015 г. мировые ученые сформировали очень важную для всего человечества информацию — населяющие желудочно-кишечный тракт бактерии выполняют важную роль во многих жизненных процессах. Раньше мы имели об этом смутное представление, но теперь факт, что здоровье всего организма напрямую зависит от состояния кишечника, получил научное подтверждение.

Мы взаимодействуем со многими научными организациями, в том числе с Институтом клеточного и внутриклеточного симбиоза УРО РАН, который изучал микрофлору ЖКТ еще в 90-е гг. Его специалисты доказали, что основу кишечных биоленок составляют именно бифидобактерии, которые участвуют в большинстве регуляторных процессов. Многие привыкли думать, что пробиотики следует принимать только после курса антибиотиков. Но это не так. Во-первых, любые препараты, которые приходится употреблять на постоянной основе (например, при диабете или гипертонии и других заболеваниях) наносят урон микрофлоре кишечника. Не будем забывать и о непростой экологической ситуации, особенно в крупных городах, постоянных стрессах, которым подвержен современный человек, о продуктах из сетевых магазинов, содержащих консерванты для увеличения срока хранения. Мы получаем сегодня антибиотики не только во время болезни, но и потребляя, например, мясо, которое может содержать их остаточные количества. Во-вторых, профилактические меры всегда лучше длительного лечения. Недавно



проведенные исследования состояния организма молодых людей в возрасте 18–20 лет выдали неутешительную статистику: у подавляющего большинства (до 80%) имеются нарушения микробиома ЖКТ. Так что даже при отсутствии ярко выраженных жалоб их можно назвать здоровыми условно. И очевидно, что если образ жизни не будет изменен, если они не начнут употреблять на постоянной основе обогащенные бифидо- и лактобактериями кисломолочные продукты, болезни скоро могут проявиться.

Какие препараты вашего производства пользуются повышенным спросом?

Чаще всего у нас заказывают комплексные биодобавки «Бифидобиом», «Булгарикум», «Лактобиом», «Ацидофилум». Эти препараты без преувеличения уникальны. Умные бактерии в их составе стимулируют собственную нормофлору человека, осуществляют межмикробное распознавание «свой-чужой», формируют сигналы организму по регуляции иммунного здоровья. Неоценимую поддержку иммунитету они могут оказать после курсов лучевой и химической терапии.



Какими разработками вы особенно гордитесь?

В ассортименте компании «Компонент-Лактис» есть линейка бифидо- и лактосодержащих пробиотиков, которые могут в кратчайшие сроки восстановить организм человека после длительного курса антибиотиков или серьезного оперативного вмешательства. Во время пандемии мы столкнулись с тем, что у заболевших Covid-19 после интенсивной антибиотикотерапии начинались проблемы с ЖКТ. Настолько серьезные, что происходила полная разбалансировка организма. В таких случаях нужно как можно скорее, в течение 7–10 дней, ликвидировать последствия агрессивного лечения, и для этих целей мы разработали целую линейку пробиотических препаратов. Они подойдут для всех возрастов: от грудничков до пожилых людей. Эти наши продукты интересны еще и тем, что разные виды штаммов микроорганизмов в них не конкурируют друг с другом. Мы проводили исследования некоторых пробиотических препаратов, представленных в аптечных сетях, их штаммы как бы подавляют друг друга, ослабляя лечебный или профилактический эффект. Нам удалось добиться так называемого синергетического эффекта, при котором штаммы не соперничают, а взаимодействуют и усиливают свои свойства. Еще одно выгодное отличие продукции «Компонент-Лактис» — концентрация бактерий в пробиотиках. Во многих аптечных препаратах она слишком низкая, поэтому и эффект будет наступать дольше. При невысокой стоимости такого продукта окончательная стоимость курса будет внушительной.

В чем заключаются преимущества вашей продукции?

Мы понимаем, что живем в динамичное время, когда все очень занято и нет лишней минутки на приготовление обогащенных кисломолочных продуктов. У многих на кухнях простаивают без дела йогуртницы, ведь процесс приготовления домашнего продукта требует времени и сил: нужно простерилизовать

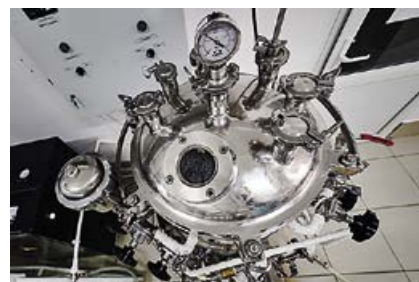
баночки, подогреть молоко до определенной температуры. Мы же предлагаем закваски для кисломолочных продуктов (йогурт, ряженка, простокваша) с помощью которых можно превратить обычное магазинное молоко в целебное за считанные минуты. Для этого достаточно нашу закваску развести в кипяченой воде, перелить в молоко, взболтать и поставить на ночь в теплое место. И уже утром будет готово отличное профилактическое средство для поддержания здоровья. Наша продукция позволяет также приготовить домашний творог или мягкий сыр. И это будут не только полезные, но и очень вкусные домашние продукты с удивительной гаммой вкуса.

Мы часто задумываемся о том, как простимулировать соотечественников к постоянному потреблению полезных продуктов. Один из очевидных мотиваторов — не только польза, но и вкус. Известные марки мягких сыров не обладают такими качествами. Мы стараемся разрабатывать рецептуры, которые обеспечат и простоту приготовления, и скорость, и отменные вкусовые качества.

Непростая политическая ситуация как-то отразилась на вашем производстве?

Да, отразилась, но благоприятным образом. До 2017 г. на российском рынке преобладала импортная продукция. Доля заквасок, поступающих к нам из-за рубежа, составляла 95%. Зависимость была колоссальная. К сожалению, наша промышленность здорово пострадала в 90-е гг., даже фабрика в г. Углич, обеспечивавшая потребности всей страны в Советском Союзе, перестала справляться. Пришлось поднимать производство почти с нуля. Фактически сегодня только три предприятия — «Экспериментальная биофабрика» в г. Углич, «Зеленые линии» в г. Красногорск и «Компонент-Лактис» в г. Бугуруслан — производят свою уникальную продукцию полного производственного цикла. Остальные — перефасовщики импортных заквасок.

Наше предприятие оснащено высокотехнологичным оборудованием,



позволяющим производить готовые комплексы микроорганизмов для фармацевтической и пищевой отрасли. Закваски разработаны по собственной технологии с применением отечественных штаммов микроорганизмов, выращиваемых на российском сырье. Поэтому мы не привязаны к евро и долларом, цены фиксируем в рублях.

Что в планах на ближайшее будущее?

Будем и дальше развивать это направление. Чем глубже погружаемся в тему пробиотических продуктов, тем больше осознаем, что, несмотря на все предыдущие достижения, мы в самом начале пути. Работа предстоит большая, хотим еще больше расширить линейку этих препаратов. Управлять здоровьем человека можно и нужно, и сделать это для себя может каждый, было бы желание. А мы поможем. Сейчас у нас в активной разработке еще один интересный продукт, который добавит энергии человеку. Пророщенные ростки пшеницы много лет используют те, кому не чужд здоровый образ жизни. Но, как и в случае с йогуртницами, процесс был скучный, отнимал много времени, сил. Тогда стали искать новые подходы. Мы разработали препарат на основе сухого сока проростков пшеницы, но пошли чуть дальше: упаковали их в капсулу. После того, как микрофлора кишечника будет восстановлена, неплохо бы начать принимать и эти капсулы. Особенно актуальны они для людей возраста 50+, когда все обменные процессы естественным образом притормаживаются. Наш новый препарат поможет поддержать энергию человека на высоком уровне.



ЛИДЕР



ЗАВОД
РЕКЛАМЫ
сеть производств

РЕЦИРКУЛЯТОРЫ, КОТОРЫЕ ЭКОНОМЯТ СВОЙ РЕСУРС

Ижевская компания «Лидер» выпускает рециркуляторы, управляемые через облачный сервис, что кардинально отличает их от аналогов, предлагаемых другими производителями. Об особенностях и характеристиках этих изделий рассказывает генеральный директор управляющей организации ООО «Медиа-СПРЕЙ» Максим Михайлов. Именно его идея вдохновила руководство и команду ООО «Лидер» на разработку и вывод на рынок уникального оборудования.

Рождению идеи выпускать рециркуляторы способствовала пандемия коронавируса?

Когда началась пандемия, сошло на нет основное направление нашей деятельности — производство рекламно-световых конструкций. Учитывая конъюнктуру рынка, пытались делать защитные маски, экраны, респираторы, но все это не приносило прибыли. Тогда и возникло предложение изготавливать рециркуляторы. Оснащение производственных мощностей, компетенции и квалификация персонала позволяли качественно выполнять такую работу, и мы активно взялись за ее организацию.

Изготовили несколько образцов, разместили объявление на «Авито» и в один день их реализовали. Успех дал стимул к дальнейшим действиям. Создали линейку модификаций РЦМС, различающихся производительностью и возможностью обслуживания помещений разного объема. Со временем получили регистрационное удостоверение Минздрава сроком на один год по упрощенной процедуре.

Пока шел процесс регистрации, отправили образцы учреждениям, интересовавшимся нашей продукцией, создали дилерскую сеть. К моменту получения удостоверения уже имели целый пул клиентов и необходимый объем оборудования на складе.

Производством рециркуляторов занимается компания «Лидер», которую возглавляет Максим Юминов. Управляющая организация «Медиа-СПРЕЙ», которой руковожу я, является разработчиком концепции этих устройств. В группу, которая принимала участие в разработке приборов, входили конструкторы, дизайнеры, маркетологи, другие специалисты компании «Лидер». Мы также занимались получением регистрационного удостоверения Минздрава на рециркуляторы РЦМС. Сейчас курируем регистрацию нового модельного ряда изделий для обеззараживания воздуха.

Что это за изделия?

Это линейка рециркуляторов «МЕДЭЙР». Проект получился уникальным. Я думаю, он займет достойное место

на рынке рециркуляторов. При проектировании модельного ряда «МЕДЭЙР» мы полностью опирались на обратную связь с потребителями.

В процессе эксплуатации наших прежних изделий получили пожелания по оптимизации процедур замены фильтров, ухода за лампами, протирке внутренних поверхностей. Были замечания по работе вентиляторов, что они шумят, передают вибрацию на корпус.

Реагируя на пожелания пользователей, мы сделали лицевую крышку откидывающейся, вырезали индикаторное окно, в котором видно свечение ламп. Вентиляторы установили на разработанном нами силиконовом крепеже, что снизило их вибрацию. Сменили способ крепления фильтра, чтобы его можно было менять, не разбирая корпус.

Мы также понимали, что крупные медицинские учреждения несут немалые затраты на обслуживание рециркуляторов, потому что лампы и фильтры требуют регулярной замены. Кроме того, надо вести журнал регламентных работ, иметь данные по количеству отработанных лампами и фильтрами времени.

Проанализировав эту информацию, решили, что нужно разработать блок управления для рециркуляторов. Причем он должен иметь возможность подключения к облачному сервису, который наблюдал бы за работой группы рециркуляторов.

Такой блок был разработан и получил название «МЕДЭЙР-1». Он снимает данные о работе каждой лампы рециркулятора и информирует, если какая-то из них выходит из строя, указывая ее номер. Блок также проверяет работоспособность вентиляторов, а их в изделиях этого ряда — от одного до четырех в зависимости от модификации. Кроме того, блок считает время работы ламп и через облачный сервис информирует ответственных лиц о необходимости их замены.

Сейчас идет процесс регистрации рециркуляторов «МЕДЭЙР». Надеемся, к концу лета 2023 г. удостоверение полу-



чим и в полной мере займемся продвижением этого продукта.

Бытовой техникой часто управляют с помощью мобильного приложения. Вы не предлагаете такой вариант?

Да, работать с нашим блоком можно через мобильное приложение, которое тоже создали специалисты под руководством «Медиа-СПРЕЙ». Оно позволяет программировать работу рециркулятора в зависимости от объема обслуживаемого помещения с помощью датчика, установленного в блоке управления. Когда человек входит в помещение, датчик включает рециркулятор. Когда человек выходит, блок в течение 15 секунд опрашивает датчик и, если движение не возобновилось, начинает работать в режиме обеззараживания заданного объема воздуха. Когда эта работа выполнена, он встает на паузу и ждет, когда вновь войдет человек. В результате меньше время работают лампы, вентиляторы, не загрязняются фильтры, не расходуется электроэнергия. По нашим подсчетам, экономия ресурсов достигает 50%. То есть ресурс работы прибора увеличивается вдвое.

Облачный сервис — главное преимущество наших рециркуляторов. Он позволяет автоматизировать процесс их обслуживания, экономит ресурсы, снижает затраты на ремонт, замену фильтров, ламп.

Какими возможностями обладает облачный сервис?

Облачный сервис — фирменная платформа, которой может воспользоваться любая компания, купившая наши рециркуляторы. Они по умолчанию подключены к облачному сервису. Можем также внедрить эту платформу на индивидуальный сервер компании.

Заполнив регистрационную форму на сервисе, покупатель получает доступ к его функционалу. Там можно сформировать перечень помещений, в которых установлены рециркуляторы, с указанием их размеров, зарегистрировать на каждое помещение нужное количество рециркуляторов. Можно создавать правила работы рециркуляторов.

На сервере формируется журнал, который обязателен при эксплуатации

облучателей. В нем регистрируются все регламентные действия, ответственным лицам поступают уведомления о необходимости проведения таких и иных действий.

Облачный сервис — главное преимущество наших рециркуляторов. Он позволяет автоматизировать процесс их обслуживания, экономит ресурсы, снижает затраты на ремонт, замену фильтров, ламп, а также показывает экономию ресурсов обеззараживателя.

Комплектующие для рециркуляторов используете отечественные или импортные?

Комплектующие большей частью покупаем российского производства, их доля превышает 80%: вентиляторы, композитные материалы для корпусов, провода, бактерицидные лампы. На линейку рециркуляторов РЦМС получили сертификат происхождения СТ-1, что дает дополнительные преимущества при участии в госзакупках.

Вы говорили, что для изготовления рециркуляторов используете базу компании «Медиа-СПРЕЙ». Это база, которая была создана для производственно-рекламной деятельности?

Да, мы купили и отремонтировали ее в 2018 г., а ООО «Лидер» оснастил арендуемые площади современным оборудованием. Там организован полноценный производственный процесс. В цехе обработки материалов реализованы возможности лазерной резки, выполнения фрезерных работ, есть бортогибочный участок, вакуумная формовка.

В сварочном цехе работают аппараты контактной, лазерной сварки, порошковой окраски. Есть сборочный цех. Используется оборудование для цифровой УФ-печати, фото- и 3D-печати, накатки пленки, работы с жидким акрилом.

Организован полный цикл изготовления корпусов рециркуляторов из композитных материалов. Можем нанести на корпус логотип по желанию заказчика, напечатать любое другое полноцветное изображение.

Вы упоминали, что еще в процессе работы по продвижению линейки РЦМС создали дилерскую сеть. Какие условия сотрудничества предлагаете партнерам?

Условия дилерского партнерства не включают в себя никаких необычных пунктов и нацелены на получение обоюдной выгоды. Предоставляем дилерскую скидку в размере от 30% розничной



цены. Товар отгружаем по договору комиссионного вознаграждения с выкупом продукции по умолчанию в течение 30 дней. Если продукция остается нереализованной, оставляем за собой право ее выбора со склада дилера для исполнения других заказов.

Пандемия коронавируса объявлена завершившейся. Какими вы видите перспективы рынка рециркуляторов в такой ситуации?

Этот рынок существовал и до пандемии. Например, рециркуляторы необходимы во всех медицинских учреждениях. Сейчас наблюдается проблема затоваривания этого рынка. На складах производителей скопилось большое количество приборов, которые реализуются нередко по ценам ниже себестоимости.

В ближайший год ситуация вряд ли изменится. А затем рынок начнет постепенно возвращаться к допандемийному уровню. Я уверен, что мы займем на нем достойное место. Будем расширять функционал облачного сервиса, совершенствовать выпускаемые рециркуляторы.

Более того, планируем развивать направление по подготовке чистых помещений — фильтрацию помещений с применением датчиков уровня загрязненности. В перспективе намерены организовать предоставление комплекса услуг по обеспечению чистоты помещений и контролю за ее уровнем в соответствии с требуемыми стандартами и нормами.

ЛЮМИ

«ГЕПОГЛОС»: ИЗДЕЛИЯ, СПАСАЮЩИЕ ЖИЗНИ

Фармацевтическая компания «ЛЮМИ» выпускает под брендом «ГЕПОГЛОС» гемостатические средства, позволяющие в считанные минуты останавливать сильнейшие кровотечения в условиях, когда применение жгутов затруднено. Об уникальных свойствах изделий рассказывает директор направления «Медицинские изделия» Роман Непомнящий.

Какие изделия компания выпускает под брендом «ГЕПОГЛОС»?

В линейке представлены гемостатические средства в виде бинтов, салфеток, гранулированного порошка. Данные средства предназначены для быстрой остановки любых, в том числе жизнеугрожающих кровотечений. Они особенно актуальны в условиях, когда наложение жгута затруднено или невозможно, а профессиональная медицинская помощь недоступна.

Изделия «ГЕПОГЛОС» — не имеющие аналогов высокоэффективные гемостатики, соответствующие современным требованиям, зарегистрированные в Росздравнадзоре. Они произведены в России, а потому не исчезнут с рынка из-за санкций Запада.

Выпускаем также компактные иммобилизационные шины и силиконовые кровоостанавливающие жгуты «ГЕПОГЛОС».

Продукция «ГЕПОГЛОС» доказала свою эффективность в ходе доклинических и клинических испытаний, а также опытом применения, в том числе при выполнении служебных задач сотрудниками спецподразделений в горячих точках. Изделия имеют большое количество благодарственных писем, грамот, дипломов, сертификатов. Среди наших заказчиков такие компании, как «Газпромнефть», «Лукойл», «Русал», «Норникель». Изделия входят в комплектацию аптек для МЧС, СМП, ГИБДД, Росгвардии, а также поставляются для нужд СВО.

Какие компоненты придают вашей продукции столь высокую эффективность?

Наши гемостатики созданы на основе инновационных запатентованных технологий. В их состав входят соли ацилированного биополимера хитозана с вспомогательными веществами. В ходе клинических исследований и при последующих применениях данных средств не зафиксировано аллергических реакций или других побочных эффектов.

Хитозан — самое эффективное на сегодня средство. На рынке также

присутствуют изделия, изготовленные из каолина и цеолита, но они значительно уступают по своим свойствам нашим изделиям.

Чем различается применение выпускаемых форм изделий?

В полевых условиях бинты — самый удобный и универсальный вариант. Они применяются для остановки массивных кровотечений. Порошок предназначен для поверхностных ран с неглубокими, но обширными по площади кровотечениями, его насыпают в рану и прижимают, например, с помощью упаковки. Салфетки подойдут для незначительных порезов, царапин, ссадин.

Салфетки и бинты «ГЕПОГЛОС» также используются в условиях стационара для остановки как незначительных, так и массивных кровотечений.

Все формы поставляются в компактной вакуумной упаковке и имеют срок годности пять лет.

Каковы главные характеристики иммобилизационных шин и жгутов «ГЕПОГЛОС»?

Компактные шины «ГЕПОГЛОС» предназначены для быстрой иммобилизации переломов. Их называют карманным гипсом. Шина состоит из тонкого листа алюминиевого сплава, расположенного между двумя слоями плотной пены. От аналогов отличаются тем, что обладают хорошей собственной жесткостью.

Прочной шина становится при сворачивании по продольной оси. Если ее выпрямить, она теряет жесткость. После разгибания шину можно вновь свернуть



ГЕПОГЛОС



в рулон и использовать повторно. Шины рентгенопрозрачны.

Кровоостанавливающий жгут «ГЕПОГЛОС» выполнен из силиконовой упругой ленты оранжевого цвета. Он очень прочный и по совокупности своих свойств, которые не меняются в диапазоне температур от -50 до $+50$ °C, на сегодня не имеет аналогов. Яркий цвет позволяет быстро определить его наличие на конечности, если раненый, например, находится без сознания и сообщить об этом не может.

Как организованы продажи?

Компания располагает широкой сетью представителей, работающих в регионах России. Наши изделия также имеют регистрационные удостоверения РФ и РБ.

Практически весь производимый спектр продукции представлен в региональных розничных магазинах, маркетплейсах Ozon и других.

Стараемся следить за тем, чтобы продавцы выдерживали рекомендованные розничные цены. Условия сотрудничества с потенциальными дилерами обсуждаем индивидуально.

Создание новых средств и препаратов подобного класса не планируете?

Мы поддерживаем связь с потребителями нашей продукции, в большинстве своем это структуры Минобороны, подразделения спецслужб, учреждения скорой медицинской помощи. Они ставят перед нами задачи, которые считают для себя актуальными. Мы находим пути их решения. Современное и гибкое производство компании позволяет делать это качественно и оперативно. Никакой другой российский производитель гемостатических средств не располагает такими производственными мощностями. В разработке находятся пять новых изделий, их серийное производство начнется в ближайшее время.

МЕДИКО-БИОЛОГИЧЕСКИЙ СОЮЗ



ТЕСТ-СИСТЕМА ТК-SMA ПОМОГАЕТ РЕШАТЬ ЗАДАЧИ РАСШИРЕННОГО НЕОНАТАЛЬНОГО СКРИНИНГА

Неонатальный скрининг — важное обследование новорожденных, позволяющее в первые дни жизни ребенка, до появления первых симптомов, выявлять серьезные врожденные патологии. Это дает возможность вовремя назначить эффективное лечение и избежать необратимых последствий. ООО «АБВ-ТЕСТ», АО «ГЕНЕРИУМ» и ООО «Медико-биологический Союз» разработали ТК-SMA — диагностическую тест-систему для выявления первичных иммунодефицитных состояний (ПИДС) и спинальной мышечной атрофии (СМА). О первых результатах работы ТК-SMA в рамках скрининга и о том, что предшествовало ее созданию, рассказала исполнительный директор ООО «Медико-биологический Союз» Алена Старостенко.

Алена, расскажите о проведении расширенного неонатального скрининга в России.

С 1 января 2023 г. в стране проводится расширенный неонатальный скрининг, который помимо пяти серьезных заболеваний (муковисцидоз, галактоземия, адреногенитальный синдром, врожденный гипотиреоз и фенилкетонурия), подлежащих диагностике в РФ с 2006 г., теперь включает в себя еще 31 нозологию. Это наследственные болезни обмена, первичные иммунодефицитные состояния и спинальная мышечная атрофия. Расширенный неонатальный скрининг включен в Программу государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи. Обследование новорожденных проводится в 10 межрегиональных центрах. В случае выявления положительных результатов производится повторный забор крови, который отправляют для подтверждения в Медико-генетический научный центр им. академика Н.П. Бочкова.

Одна из нозологий, которая включена в расширенный неонатальный скрининг, — первичные иммунодефицитные состояния (ПИДС). Что это такое?

ПИДС представляют собой гетерогенную группу врожденных нарушений, вызванных дефектами различных звеньев иммунной системы. Тяжелые формы этих заболеваний приводят к летальным исходам в первые два года жизни. В настоящее время иммунологи располагают методами лечения ПИДС, позволяющими полностью вылечить болезнь, но для этого необходима своевременная диагностика, которую может обеспечить неонатальный скрининг.

Обнаружить ПИДС возможно с помощью количественного измерения кольцевых молекул ДНК TREC и KREC (маркеров дифференцировки Т- и В-лимфоцитов) в сухом пятне крови методом полимеразной цепной реакции (ПЦР). В 2016 г. российская группа резидентов «Сколково» зарегистрировала между-

народный патент на этот способ количественного определения ДНК TREC и KREC для диагностики иммунной системы, который сейчас выпускается под брендом «ИММУНО-БИТ». Теперь это партнерский проект АО «ГЕНЕРИУМ» и ООО «Медико-биологический Союз».

Для решения каких задач создавалась система ТК-SMA?

В 2021 г. было принято решение на основе набора реагентов «ИММУНО-БИТ» разработать набор для закрытия потребности скрининга в одновременной диагностике ПИДС и СМА методом ПЦР. Разработанная тест-система ТК-SMA позволяет количественно определять ДНК TREC и KREC и качественно выявлять гомозиготную делецию экзона 7 гена SMN1, связанную со спинальной мышечной атрофией.

С 1 января 2023 г. набор реагентов ТК-SMA применяется в медико-генетических центрах, проводящих скрининг новорожденных. По данным Медико-генетического научного центра им. академика Н.П. Бочкова, на конец апреля 2023 г. диагноз СМА подтвержден у 30 младенцев. Среди выявленных пациентов с ПИДС особенно хочется сделать акцент на двух детях с ультраредкой формой агаммаглобулинемии. В мире на сегодняшний день описано менее 10 пациентов с этой формой заболевания. Основное лечение таких больных — заместительная терапия иммуноглобулинами, которую они получают благодаря благотворительному фонду «Круг добра».

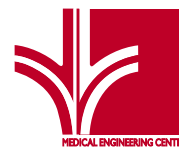
АО «ГЕНЕРИУМ» и ООО «Медико-биологический Союз» развивают партнерство в области диагностических систем, опираясь на практический опыт медико-генетических центров скрининга и тех особенностей работы, с которыми приходится сталкиваться на всем цикле от забора крови до получения результата.

Разработанная тест-система ТК-SMA позволяет количественно определять ДНК TREC и KREC и качественно выявлять гомозиготную делецию экзона 7 гена SMN1, связанную со спинальной мышечной атрофией.

С 1 января 2023 г. набор реагентов ТК-SMA применяется в медико-генетических центрах, проводящих скрининг новорожденных.



МЕДИКО-ИНЖЕНЕРНЫЙ ЦЕНТР СПЛАВОВ С ПАМЯТЬЮ ФОРМЫ



БИОСОВМЕСТИМЫЕ ИМПЛАНТАТЫ ЕВРОПЕЙСКОГО КАЧЕСТВА ПО ДОСТУПНЫМ ЦЕНАМ

В сентябре 2023 г. новокузнецкому Медико-инженерному центру сплавов с памятью формы исполняется 30 лет. Все эти годы компания специализируется на разработке и производстве имплантатов из сплавов с термомеханической памятью для травматологии, нейрохирургии, стоматологии, челюстно-лицевой хирургии, а также инструментов для их установки. О деятельности предприятия в нынешних экономических условиях и характеристиках его продукции рассказывает директор Вадим Ерофеев.

В производстве имплантатов вы используете сплавы с памятью формы. Что это за материалы и каковы их главные свойства?

Мы изготавливаем литые и пористые имплантаты из никелида титана, который также называют нитинолом. Для нейрохирургии предлагаем имплантаты, используемые при дегенеративных поражениях, травмах, онкологических заболеваниях позвоночника. В травматологии и ортопедии наши имплантаты применяют для внутренней фиксации переломов костей, коррекции статической деформации стоп, в торакальной хирургии — для динамической фиксации грудной клетки.

Одно из главных свойств нитинола заключается в том, что он способен «запоминать» первоначальную форму. Его охлаждают, придавая удобную форму для имплантирования. После установки при нагревании до температуры тела человека он принимает первоначальную форму. Это упрощает установку имплантата.

К другим важным качествам материала отнесу прочность. Она выше прочности титана, в результате чего имплантаты выдерживают большие нагрузки.

Кроме того, изделия из нитинола эластичны, обладают высокой коррозионной стойкостью, за счет чего имеют хорошую биомеханическую совместимость

с живыми тканями. Они не разрушаются в ходе выполнения сотен тысяч циклов знакопеременной деформации.

Литые изделия используют для фиксации, межфрагментарной компрессии при внутреннем остеосинтезе костей, для замещения костных дефектов, костей скелета при переломах, корригирующей остеотомии, деформации позвоночника.

Эффект памяти позволяет обеспечить постоянную межфрагментарную компрессию двумя способами: за счет применения стягивающих устройств с термомеханической памятью в сочетании с традиционными защитными шинами или с помощью создания цельных оригинальных конструкций и систем, которые одновременно выполняют функции межфрагментарной компрессии и шинирования поврежденной кости.

Таким образом, эффект памяти формы позволяет ускорять существующие методы лечения и создавать новые. В ассортименте кольцевидные, стягивающие, омегаобразные, S-образные и другие скобы с памятью формы.

Каковы достоинства пористых конструкций?

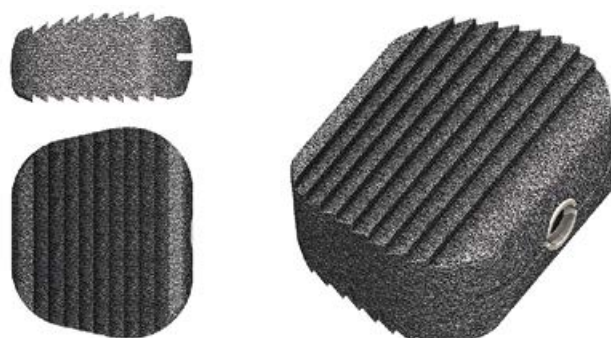
Пористые имплантаты также обладают рядом уникальных свойств, которые с успехом используются в медицине, позволяя в том числе воссоздавать

замену как межпозвоночного диска, так и, являясь телозамещаемым компонентом, применяться для восстановления трудоспособности у людей, обреченных на инвалидность.

Данный материал имеет сквозную пористую структуру, которая обеспечивает хорошую остеоинтеграцию, что дает достаточно быстрое образование сосудистого русла и микроциркуляцию крови в нем, вследствие чего кости срастаются быстрее. Эти имплантаты не мигрируют после установки, что бывает с изделиями из полиэфиркетона, поэтому, как правило, не требуют ревизионных оперативных вмешательств по их замене.

Конструкции из пористого нитинола в виде стержней, пластин, винтов предназначены для замещения костных дефектов, артродезирования. Пористые винтовые изделия используются при спондилолистезах и других нарушениях стабильности в отдельных позвоночных сегментах для корпородезов.

В нейрохирургии их применяют для замещения тел позвонков при спинномозговых травмах, опухолях, устанавливая в виде распорки между телами выше- и нижележащих позвонков. Сборные армированные конструкции позволяют собрать экплантаты нужных диаметров и длин, учитывая фактор их роста, что ускоряет процесс остеосинтеза.



Шейный имплантат C-cage

Отмечу и доступную для большинства медицинских учреждений стоимость имплантатов из пористого титанола.

Вы производите не только имплантаты, но и инструменты для их установки.

Специальный инструмент необходим для правильной установки имплантатов. Мы предлагаем инструменты, которые оптимально подходят для работы с нашими имплантатами. Разрабатываем их с учетом пожеланий врачей. Таким образом, реализуем комплексный подход к снабжению медицинских организаций, что позволяет улучшить клинические результаты и минимизировать риски оперативных вмешательств. Кроме того, приобретение у одного производителя имплантатов и инструментов выгодно и удобно для наших клиентов, тем более что мы предоставляем их бесплатно.



Поясничный имплантат A-cage

Чем подтверждаете качество выпускаемых изделий?

Компания сертифицирована в Системе менеджмента качества на соответствие требованиям ГОСТ ISO 13485–2017 (ISO 13485:2016). Выпускаемые изделия прошли клинические испытания в ведущих клиниках и медицинских вузах страны: НИИ скорой помощи им. Н.В. Склифосовского, МОНИКИ, Главном военном клиническом госпитале им. Н.Н. Бурденко, Санкт-Петербургском НИИТО им. Р.Р. Вредена, Российской, Московской, Алтайской, Кемеровской, Новосибирской, Пермской, Тюменской, Томской медицинских академиях, Новокузнецком, Пензенском университетах усовершенствования врачей и других медицинских учреждениях.

С уверенностью могу утверждать, что наша продукция имеет высокое качество, не уступает по всем основным показателям зарубежным аналогам, при этом намного дешевле. Кроме того, она всегда в наличии на складе, нет никакого дефицита, который сейчас нередко возникает в отношении изделий зарубежных производителей.

Отзыв врача о продукции МИЦ СПФ

Максим Кетов, врач высшей категории, травматолог-ортопед клиники «Эксперт Новокузнецк»:

«Популярность никелида титана, обладающего памятью формы, а также пористого варианта этого материала среди хирургов довольно велика. Они, например, часто используются в хирургических вмешательствах по лечению стопы. Применение пористого никелида титана способствует снижению травматизации костной и мягких тканей за счет отсутствия донорского ложа, а также сокращению времени лечения. Инертность сплава позволяет ему находиться в биологической среде длительное время без негативного воздействия на организм. Остеоconductивность материала способствует проведению более ранней реабилитации пациентов».

Компания давно присутствует на рынке. Наверное, ее продукция известна в разных регионах России?

Предприятие существует и работает с советских времен. Наши изделия начали серийно выпускаться в соответствии с приказом Министерства здравоохранения СССР № 1027 от 5.08.1986 г., а когда СССР прекратил существование, был издан соответствующий приказ Минздрава РФ № 214 от 23.12.1991 г. Конечно же, продукцию центра знают и используют медики самых разных российских регионов. Ее также приобретают медицинские организации стран ближнего зарубежья — Белоруссии, Казахстана, Таджикистана.

Реализация происходит через дилеров?

Компания располагает сетью региональных представителей. Они хорошо знают свои рынки, выясняют потребности местных медицинских организаций и передают информацию нам. Мы обеспечиваем их необходимыми изделиями.

В исключительных случаях при решении нестандартных ситуаций связываемся с заказчиком, принимаем у него заказ напрямую и исполняем его.

Какие условия предлагаете дилерам и какие требования к ним предъявляете?

Мы достаточно лояльны к нашим партнерам. Главное условие — обоюдное содействие с целью обеспечения здоровья людей. Конкретные условия сотрудничества обсуждаем индивидуально. Требования стандартны: прозрачность, честность, знание рынка, определенный уровень компетенций.

Новинки намерены предлагать рынку?

Планируем начать производство имплантатов из композитных материалов. Они не имеют пористости, обрастают

костной и мышечной тканью снаружи, внутрь конструкции она не проникает. Печатают их на 3D-принтере. Компоненты уже в разработке.

Также в разработке находятся несколько изделий по вертебропластике. Занимаясь данными направлениями, мы серьезно входим в сферу импортозамещения.

Какими видите перспективы развития предприятия?

Вполне позитивными. Спрос на нашу продукцию растет, мы расширяем производство, увеличиваем штат сотрудников. В настоящее время идет активное обновление основных фондов предприятия. На днях приходит новый токарный станок продольного точения с ЧПУ южнокорейского производства. Он позволит, например, изготавливать винты, используемые при остеосинтезе.

В прошлые годы мы большей частью приобретали зарубежное оборудование. Однако санкции Запада внесли коррективы в этот процесс. Сейчас приоритет отдаем продукции российских предприятий. Однако надо отметить, что далеко не весь перечень нужного нам оборудования производится в России. Японский токарный станок мы заказали до масштабного введения санкций. Не стали от него отказываться, потому что в России такие станки не производят.

Также вводим в эксплуатацию пескоструйную установку, необходимую для обработки скоб из ниобия, используемых в остеосинтезе. Заключили контракт на поставку электроискрового аппарата обработки металла, который будет работать на производстве титановых имплантатов.

В планах расширение сети региональных представителей, выход на рынки дружественных стран, таких как Сирия, Египет, Индия. Планов много. Мы делаем все необходимое, чтобы они были реализованы.

МЕДИПРОГРЕСС ФР



ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ВОДОЛЕЧЕБНЫХ ПРОЦЕДУР ОТ CHIRANA PROGRESS

Компания «Медипрогресс ФР» поставляет в Россию оборудование для гидротерапии словацкого производителя Chirana Progress. В каталоге представлены самые разные аппараты — от душа Шарко до ванн для беременных. Об ассортименте продукции рассказывает генеральный директор Константин Изотов.

Вы работаете с брендом Chirana Progress почти четверть века.

Что скажете об этом производителе?

Компания «Медипрогресс ФР» была создана в 1998 г. как официальное представительство Chirana Progress в России. Уже тогда этот производитель имел репутацию одного из мировых лидеров в сфере водолечебного оборудования. Кроме того, его продукция отличается лояльными ценами, что позволяет российским потребителям получать качественные аппараты по адекватной стоимости.

Отмечу, что в последнее время доступность европейского водолечебного оборудования премиум-класса для российских потребителей снизилась. В то же время возрос спрос на топовые услуги со стороны пациентов, так как они лишились прежних возможностей выезда за границу. В России нет отечественных компаний, способных изготавливать продукцию такого же уровня качества и надежности, что и европейские производители. И мы сейчас успешно занимаем эту нишу, предлагая качественную продукцию завода Chirana Progress, сотрудничество с которым продолжается и развивается.

Какое оборудование сейчас предлагаете рынку?

Оно охватывает весь спектр водолечебных процедур. В первую очередь предоставляем разнообразные ванны: гальванические, вихревые, для перинатальных упражнений, которые можно использовать и для родов, ванны для детей, в том числе новорожденных, для подводного массажа, дополнительное оснащение к ним. Например, пузырьковые решетки для пенных ванн и деликатного массажа. Также поставляем оборудование для душа Шарко и водолечебные кафедр.



Ванны для подводного массажа используются для лечебного воздействия струей воды, направляемой с помощью массажного шланга под водой на тело пациента. Дополнительные опции позволяют расширить возможности данной терапии.

Бальнеологические ванны назначаются при реабилитационных мероприятиях или как дополнительная физиотерапия при лечении различных заболеваний.

В гальванических ваннах применяются лечебные свойства прохождения небольших электрических токов по поверхности кожи и через ткани пациента.

Мобильная ванна — компактное решение, готовое к применению, что называется, из коробки.

Какие аппараты наиболее востребованы?

Растет спрос на передвижные ванны. Это уникальные изделия для российского рынка, и о них следует сказать подробнее.

Мобильная ванна — компактное решение, готовое к применению, что называется, из коробки. Она не требует стационарного подключения к коммунационным сетям. Для организации процедуры водолечения с ее использованием подойдет практически любое помещение, в котором есть водопровод, канализация, электрическая розетка на 220 В.

Мобильные ванны применяются при лечении травм верхних и нижних конечностей и для их восстановления. Они оснащены подъемниками. В нижнем положении позволяют воздействовать на ноги, в верхнем — на руки. Насос и форсунки с функцией регулировки дают возможность выполнять гидромассаж изменяемой интенсивности.

В мобильной ванне можно проводить и другие процедуры, например, бальнеологические, где используются минеральные или искусственно мине-



рализованные воды, натуральные ароматические масла или лекарственные препараты. Можно также выполнять комбинированные процедуры, например, сочетать гидромассаж с физическими упражнениями.

Оборудование для гидротерапии не из разряда дешевых, поэтому встает вопрос о его надежности и долговечности.

Наше оборудование рассчитано на эксплуатацию при полной ежедневной нагрузке. В таком режиме оно способно функционировать долгие годы без проведения ремонтных работ. Российский рынок давно знаком со словацким оборудованием, в надежности которого сомнений нет ни у кого. Для поддержания его работоспособности нужно лишь следить за исправностью узлов, своевременно заменять изнашиваемые детали, например, клапаны и шланги. Они у нас всегда есть в наличии.

Услуги по гарантийному и сервисному обслуживанию оказываете?

Да, такие услуги у нас есть. В штате компании работают сертифицированные специалисты, которые готовы проконсультировать по любому вопросу или выполнить ремонт техники в любом регионе.

Что в планах по развитию компании?

Планы остаются теми же, что и раньше, — развивать сотрудничество с производителем, чтобы поставлять российским потребителям надежное оборудование с мировым уровнем качества, внедрять новинки на отечественном рынке. С этими задачами мы успешно справляемся.

МЕДЭЛИТА



СТИЛЬНАЯ И УДОБНАЯ МЕДИЦИНСКАЯ ОДЕЖДА ОТ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Компания «Медэлита» шьет одежду для медицинских работников с 2010 г. Ее изделия известны широкому кругу потребителей в различных регионах России, они пользуются стабильным спросом на крупнейших торговых интернет-площадках. Об ассортименте продукции рассказывает генеральный директор предприятия Денис Борисов.

Какие изделия представлены в каталоге компании в настоящее время?

Мы предлагаем широкий выбор модной, качественной и удобной медицинской одежды. В каталоге представлены костюмы, брюки, юбки, блузы, халаты, сарафаны — всего порядка 40 моделей для женщин и мужчин. Некоторое время назад ассортимент был шире, но мы проанализировали наши продажи и оставили изделия, пользующиеся устойчивым спросом.

Какой должна быть медицинская одежда?

Медицинская одежда — часть имиджа медицинского учреждения и его сотрудников, поэтому она должна быть стильной и элегантной. Этим нюансам уделяем особое внимание, добиваясь, чтобы наши изделия выглядели современно и хорошо сидели на фигуре.

К тканям, из которых шьют медицинскую одежду, тоже предъявляются определенные требования. Используются гипоаллергенные, антистатические, воздухопроницаемые, легко стираемые, выдерживающие неоднократные дезинфекции и гигиенические обработки, сохраняющие цвет и форму материалы.

Мы работаем с тканями, в составе которых обязательно есть хлопок. Это, например, легкая, безусадочная ткань тиси плотностью 120г/м² с водоотталкивающей пропиткой, в составе которой 35% хлопка и 65% полиэфира, ткань сатори плотностью 145г/м², наполовину состоящая из хлопка, наполовину из полиэфира. В составе ткани медстрейч, имеющей плотность 160 г/м², — 53% хлопка, 44% полиэстера и 3% эластана.



Какие ткани более востребованы?

В последнее время крупные медицинские клиники предпочитают костюмы из более дорогих плотных тканей, потому что они лучше смотрятся, обладают большей износостойкостью. Что касается розничных клиентов, то здесь связь между доходом и выбором одежды не прослеживается. Главную роль играют другие критерии. Чтобы удовлетворить потребности заказчиков, мы каждую линейку выпускаем в двух исполнениях — из бюджетных и премиальных тканей.

На сайте компании есть ткани с рисунками, похожими на детское творчество. Для кого они предназначены?

Ткани тиси принт выбирают сотрудники педиатрических медицинских учреждений. Одежда из них помогает персоналу устанавливать контакты с маленькими пациентами.

Где находите идеи для создания изделий?

Отслеживаем тенденции медицинской моды, знакомимся с образцами ведущих мировых производителей. Собранный информацию анализируем, составляем технические задания, передаем их нашему модельеру-технологу, которая разрабатывает соответствующие лекала.

В чем главные преимущества вашей компании?

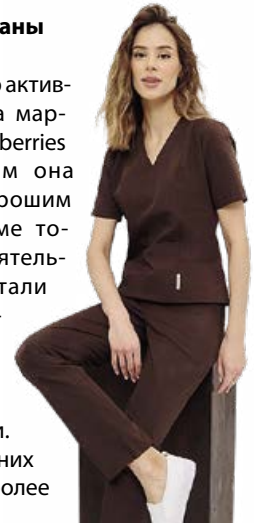
Мы располагаем собственным современным производством, что позволяет формировать оптимальные цены на выпускаемые изделия. Наши костюмы премиум-класса стоят дешевле, чем аналоги у конкурентов.

Продукция отличается высоким качеством, причем независимо от того, к какой линейке она принадлежит — бюджетной или премиальной. Качество работы проверяем на всех этапах производства.

Одежда имеет актуальный дизайн, идеальную посадку. Мы всегда на связи с нашими покупателями, чтобы оперативно вносить корректировки и улучшения.

Как организованы продажи?

Продукцию активно продаем на маркетплейсах Wildberries и Ozon — там она пользуется хорошим спросом. Кроме того, за годы деятельности наработали обширную базу оптовых покупателей в различных городах России. Со многими из них сотрудничаем более 10 лет.



Какие условия предлагаете партнерам? Какие требования к ним предъявляете?

Конкретные условия сотрудничества обговариваем индивидуально. Даем хорошие дилерские скидки. Схема оплаты за поставляемый товар включает в себя две части. Партнер вносит предоплату в размере 50% от стоимости продукции при ее заказе, вторую половину перечисляет при отгрузке товара.

Отмечу также следующий нюанс. Оптовым считается заказ от пяти изделий одного размера и не менее пяти размеров в одной линейке. Если же оптовик хочет купить что-то из товара, уже находящегося на складе, то минимальных ограничений по количеству изделий нет — при любом их числе расчет производится по оптовому прайсу.

Что в планах по развитию бизнеса?

Компания устойчиво развивается с самого начала деятельности. Мы регулярно принимаем на работу новых сотрудников, так как расширяется производство. В планах — разработка новых моделей, увеличение количества их выпуска, поиск новых рынков сбыта. Мы прилагаем серьезные усилия для того, чтобы выводить на рынок изделия, не уступающие по качеству и дизайну образцам мировых производителей.

НАЦИОНАЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ «АПФ»



Национальная ассоциация «АПФ» является старейшей отраслевой ассоциацией России. В апреле 2001 г. инициативная группа неравнодушных людей при поддержке трех российских фармацевтических предприятий впервые в современной России образовала общественную некоммерческую организацию, призванную защищать интересы российского производителя в государственных органах власти и законодательном собрании.

По прошествии более чем 20 лет «АПФ» является одной из крупнейших ассоциаций и объединяет в своих рядах 33 отечественных производителя медицинской продукции. Предприятия — члены ассоциации производят большой ассортимент лекарственных средств и медицинских изделий, обеспечивают занятость десятков тысяч работников, а выпускаемая ими продукция соответствует самым высоким требованиям качества, эффективности и безопасности!

Как и прежде ассоциация продолжает отстаивать интересы и защищать права входящих в нее предприятий в регуляторных органах (включая органы контроля и надзора), а теперь и в государственных органах стран — членов Евразийского экономического союза. Главная цель — максимально способствовать обеспечению потребности здравоохранения и населения нашей страны качественными, эффективными и безопасными лекарственными препаратами и медицинскими изделиями.

Последние несколько лет были непростыми для нашей страны и всего мира. Пандемия кардинально изменила подход государства к фармацевтической отрасли. Для всех теперь очевидна чрезвычайная важность организации в короткие сроки своевременного массового производства противовирусных лекарственных препаратов и одновременно взвешенного, взвучивающего подхода к регуляторике фармрынка. Кроме того, пандемия привела к формированию нескольких новых направлений на российском фармацевтическом рынке, в том числе и к изменению потребительских предпочтений. Это было вызвано массовым продвижением лекарственных препаратов российского производства, предупреждающих заражение вирусными заболеваниями и облегчающих их симптомы и последствия. Кроме того, ряд ограничительных мер привел к высокому спросу на медицинские маски, антисептики и другие защитные средства. Отрадно отметить активную роль в борьбе с пандемией

членов ассоциации. Многие предприятия в кратчайшие сроки наладили производство антисептической продукции, что, безусловно, послужило ограничением распространения смертельной инфекции среди населения нашей страны. Даже по международным оценкам Россия наиболее эффективно проводила противоэпидемическую и лекарственную политику, раньше других вышла из режима локдауна, быстро справилась с последствиями заболевания и вернулась к полноценной жизни. В этом есть и заслуга Национальной ассоциации «АПФ». В непростой для страны период 2019–2021 гг. ассоциация ни на день не прекращала свою работу, активно взаимодействуя с ведущими отраслевыми министерствами и производителями, проводя консультации и помогая с методологией.

Развитие фармацевтического сектора промышленности в Российской Федерации характеризуется постоянным возрастанием роли инновационной составляющей, поскольку разработка новых лекарственных препаратов является основой повышения эффективности производства и улучшения качества выпускаемых лекарственных средств. Увеличение продолжительности и качества жизни населения, а также укрепление его здоровья являются приоритетами государственной политики, в связи с чем рост инновационного развития фармацевтической отрасли в Российской Федерации имеет как экономическое, так и социальное значение.

Предприятия — члены ассоциации производят как оригинальные инновационные 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. Импортное замещение в настоящее время в связи

с непростой международной ситуацией является одной из основных задач для российской фармацевтической и медицинской промышленности. Главный показатель стратегии развития отрасли — увеличение на рынке общей доли лекарственных препаратов и медицинских изделий отечественного производства. Полноценное развитие отрасли невозможно в отрыве от научно-исследовательской деятельности. 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.

Если обратиться к сайту pharmapf.ru, то можно увидеть, насколько разнообразна география расположения предприятий — членов ассоциации. Это Москва и Подмосковье, Санкт-Петербург и Ленинградская область, Хабаровск, Красноярск, Киров, Екатеринбург, Челябинск, Жигулевск, Новокузнецк, Белгород, Казань, Зеленодольск, Самара, Иркутск, Бийск, Краснодарский край. Также на сайте можно ознакомиться с перечнем членов ассоциации, получить информацию об их деятельности, производимой ими продукции, контактные данные. За последние четыре года Национальная ассоциация «АПФ» пополнилась четырьмя новыми участниками — предприятиями, производящими фармацевтические субстанции, лекарственные растительные препараты, лекарственные препараты кардиологического и орфанного направлений. Национальная ассоциация «АПФ» продолжает уверенно развиваться, оптимистично смотрит в будущее.

Ассоциация открыта для сотрудничества с предприятиями, выступающими за развитие и укрепление российского производственного потенциала в фармацевтической промышленности, и будет рада видеть новых членов в рядах профессиональной команды!

НПП «ОРТУМ-ТЕХ»



РАЗРАБОТКА И ПРОИЗВОДСТВО УНИКАЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

В ижевском НПП «Ортум-Тех» создают и изготавливают медицинские приборы, аналоги которых ранее поставлялись из-за рубежа. Генеральный директор и учредитель компании Анна Кузнецова с улыбкой отмечает, что в коллективе опасаются отмены антироссийских санкций, так как они дали серьезный стимул для работы. «Мы хотим внести посильную лепту в развитие российского рынка медицинских изделий, чтобы сделать его реально независимым от импортных товаров».

Как давно компания работает на рынке медицинских изделий?

Мы начинали как торговая компания. Этим видом деятельности занимаемся уже девять лет, успешно ее продолжаем и сейчас. Предлагаем на выбор десятки сертифицированных изделий. Гарантируем качество, оперативное исполнение заказов. Также осуществляем оснащение медицинских учреждений необходимым оборудованием.

Производством начали заниматься в 2020 г. В июле 2022 г. выделили его в отдельное направление, потому что почувствовали острую потребность отечественного рынка в продукции, поставки которой из-за рубежа прекратились или были серьезно осложнены.

Работаем в контакте с Минпромторгом. Он информирует о наиболее востребованных позициях, грантовых программах, помогает организовать участие в профильных выставках.

Какие из разработанных продуктов вы уже готовы предложить потребителям?

Расскажу о двух изделиях, которые проходят стадию регистрации в Росздравнадзоре: это биопсийный пистолет и семейство кардиорегистраторов «КардиоКонтакт».



Биопсийный пистолет предназначен для проведения процедуры гильотинной биопсии мягких тканей с целью получения образцов для гистологических исследований. Это компактное устройство массой 260 г, укомплектованное одноразовыми иглами. На российском рынке аналогов ему нет. Мы — единственный отечественный производитель этого изделия.



Кардиорегистраторы «КардиоКонтакт» — устройства, удаленно сопряженные с ПАК-приборами: стационарными и портативными электрокардиографами. Позволяют выполнять длительное ЭКГ-мониторирование с возможностью петлевой регистрации ЭКГ для выявления редких приступообразных нарушений ритма сердца. Они имеют компактные размеры и не стесняют пациента в двигательной активности. Снабжены встроенными акселерометрами.

Возможны два сценария использования кардиостимуляторов: Bluetooth-соединение через смартфон с рабочим местом врача и базовая станция для шести регистраторов одновременно. Второй вариант наиболее эффективен в условиях стационара — одна станция обеспечивает потребности всего отделения.

Обратная связь с врачом осуществляется с помощью телефонного канала, SMS-сообщений, по принципу красной кнопки. Мобильное приложение врача позволяет ему получать всю необходимую информацию в текстовом и графическом виде.

В работе кардиостимуляторов используется искусственный интеллект: реализована программа автоматиче-

ской диагностики, наполнение которой проведено методами машинного обучения. В этой связи отмечу, что мы активно и продуктивно сотрудничаем с научно-исследовательскими центрами и вузами регионов России с целью разработки современных приборов и аппаратов.

В ходе клинических исследований устройства зарекомендовали себя положительно: они позволяли выявлять бессимптомные нарушения сердечного ритма на ранних этапах, своевременно корректировать послеоперационную антиаритмическую терапию. Результаты испытаний также показали, что точность автоматической диагностики аритмий составила от 89,8 до 95,8% в сравнении с врачебным анализом.

Комплекующие для ваших изделий тоже отечественного производства?

На 95% — это продукция российских производителей. Думаю, через пару лет от импортных 5% тоже избавимся. Мы нарабатывали неплохой опыт по импортозамещению, знаем, какие изделия и у кого можно приобрести в России. Если некую деталь на отечественном рынке найти не можем, приступаем к ее разработке собственными силами.

Что в планах по развитию компании?

Своим весомым преимуществом считаем молодой, амбициозный, позитивно настроенный коллектив. Наши специалисты быстро включаются в работу, способны выполнять сложные задачи, предлагать нестандартные решения, не отрицая при этом опыт наших старших коллег.

Компания активно развивается. В планах — разработка новых, нужных врачам изделий. Видим для себя огромный потенциал в том, чтобы полностью замкнуть цикл производства на российское сырье. Это для нас одна из приоритетных целей. Мы серьезно настроены на возрождение российского производства и уверены, что это можно сделать.

НПЦ «ТЕХНИКА-ПРО»

ПРОФЛАЙН
ДИСТРИБЬЮЦИЯ И ОБУЧЕНИЕ

ПРИМЕНЕНИЕ ИНЪЕКЦИОННОЙ КАРБОКСИТЕРАПИИ ОТКРЫВАЕТ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Сегодня благодаря развитию технологий и появлению нового оборудования для внутривенного или подкожного введения диоксида углерода (CO₂) методика инъекционной карбокситерапии совершает настоящий прорыв. О ее особенностях и о том, какие возможности для косметологии и восстановительной медицины открывает новый аппарат «Карбоксика», мы поговорили с генеральным директором научно-производственного центра «Техника-ПРО» Дмитрием Полянским.

Ваша компания основана в 1992 г., в это время в стране был настоящий бум лазеров. Как вам удалось выжить в условиях жесткой конкуренции?

Наш центр создавался с целью развития технологий и продвижения лазерных терапевтических аппаратов на рынке медицинского оборудования. В это время в диодных лазерах происходил настоящий прорыв. Надо сказать, что в производстве они гораздо проще, если рассматривать их в сравнении с полупроводниковыми лазерами или с CO₂-аппаратами. Так называемые диодники значительно легче в изготовлении и надежнее, поэтому первым аппаратом в линейке «Техники-ПРО», который занял свою большую нишу в лазерной терапии, стал аппарат «Мустанг». И до сих пор аппараты этой серии пользуются популярностью — сложно найти физиотерапевтический центр в нашей стране, где не использовалась бы данная модель.

Как получилось, что вы стали заниматься разработкой оборудования для работы с диоксидом углерода? Какие были сложности в этом процессе?

В определенный момент на рынке появился запрос на аппараты для подкожного дозирования CO₂. Изначально они многими воспринимались как простые дозаторы газа, которые несложно изготовить. Поэтому, когда мы взялись за их разработку, то рассчитывали справиться с этой задачей за несколько месяцев, но оказалось, что точное дозирование газа, идущего под давлением, это нетривиальная задача, содержащая массу технических нюансов.

В это время мы познакомились и стали сотрудничать с компанией «Профлайн», которая занималась развитием методологии инъекционной карбокситерапии. В процессе нашего сотрудничества благодаря медико-технической апробации и обратной связи от специалистов-практиков в прототип разрабатываемого аппарата было внедрено

более 50 технических и программных изменений, а доработка аппарата заняла несколько лет.

В результате появился аппарат для инъекционной карбокситерапии «Карбоксика»™, который, по моему мнению, по ряду ключевых характеристик превосходит аппараты других производителей, представленных сегодня на российском рынке.

Расскажите про технологию инъекционной карбокситерапии, почему она оказалась настолько востребованной?

Технология эта зародилась много лет назад. В разных странах были источники, где люди отдыхали и дышали CO₂ с положительным для здоровья эффектом. Очевидная польза побудила медиков попробовать делать инъекции с этим газом. В основе их популярности и широкого применения лежит то, что с их помощью можно лечить тканевую гипоксию — настоящий бич для современного человека. Гипоксия является основной причиной или значимым со-фактором большого количества заболеваний. Причем именно введение CO₂ является максимально физиологичным и чуть ли не единственным способом справиться с проблемой тканевой гипоксии. Все знают, что недостаток кислорода приводит к печальным последствиям для здоровья, но мало кто знает, что он вызван, как это ни удивительно, недостаточным содержанием углекислого газа в тканях. Дело в том, что гемоглобин — основной переносчик кислорода — может отдавать кислород только в обмен на углекислый газ и никак иначе. Если в тканях нет достаточного количества CO₂, то кис-

Именно введение CO₂ является максимально физиологичным и чуть ли не единственным способом справиться с проблемой тканевой гипоксии.



лород так и будет «кататься на гемоглобине» и не попадет к клеткам тканей и органов. Таким образом, с помощью введения в ткани CO₂ мы искусственно создаем временный ацидоз, который замещается мощной оксигенацией, ускорением метаболизма и улучшением трофики. А если процедуры делать курсом, то запускаются процессы обновления, омоложения клеток и др. Методика работает универсально, с ее помощью можно решать множество проблем во всех направлениях медицины. При этом данный метод является абсолютно физиологичным и почти не имеет противопоказаний и побочных явлений.

В каких направлениях медицины сегодня применяется данная технология и как будет развиваться в ближайшее время?

Поскольку эта технология действует универсально и крайне эффективно, она приобрела большую популярность. А в сочетании с другими методами, например, с рефлексотерапией и с воздействием на акупунктурные точки, получила обширное применение практически во всех областях медицины.

Карбокситерапия востребована в косметологии и восстановительной медицине, где она используется для реабилитации после травм, ранений и любых иных негативных воздействий. Применение карбокситерапии дает возможность быстро и качественно восстановить работу организма в проблемной локации,

клетки начинают лучше питаться и лучше работать. Запускаются и активизируются естественные восстановительные процессы.

Большие перспективы для применения карбокситерапии открываются в урологии, гинекологии, хорошие результаты получаются в области лечения эректильной дисфункции. Сегодня активно ведутся исследования по применению карбокситерапии в таком перспективном направлении, как лечение межпозвонковых грыж. Данная технология будет востребована для борьбы с распространенной проблемой избыточного веса.

Требуется ли специальная подготовка для работы с «Карбоксикой»?

«Карбоксика» – простой и удобный в использовании аппарат. С помощью интуитивно понятного меню вы легко разберетесь с настройками и быстро сможете начать работу. Если говорить о профессиональной подготовке специалистов, то для работы с нашим оборудованием достаточно просто иметь высшее или среднее медицинское образование.

Чтобы получить глубокие знания в области инъекционной карбокситерапии и освоить широкий спектр современных протоколов, я рекомендую пройти обучение на базе нашего партнера – компании «Профлайн». Обучение проводит кандидат медицинских наук, опытный врач-методист Ирина Юрьевна Галкина.

Высокотехнологичное оборудование, к которому относится аппарат



«Карбоксика», наверняка требует срочного сервисного обслуживания. Как у вас решаются эти вопросы?

Аппарат «Карбоксика» достаточно надежен и не требует какого-либо регулярного обслуживания. Если же вдруг происходит какая-то поломка (чаще всего механического рода), клиент отправляет нам аппарат с помощью экспресс-доставки, и, если ремонт занимает более двух суток, мы высылаем подменный аппарат, чтобы в клиниках работа не останавливалась. Кроме того, мы проводим апгрейд наших аппаратов, причем абсолютно бесплатно. Гарантия на все наши аппараты — два с половиной года, а срок полезного использования, как мы планируем, будет составлять более 15 лет.

Гарантия на все наши аппараты — два с половиной года, а срок полезного использования, как мы планируем, будет составлять более 15 лет.

Какая ситуация сейчас на рынке медицинского оборудования? Ушли ли зарубежные компании? Насколько сложно с ними сегодня конкурировать?

Сегодня многие зарубежные производители так или иначе находят способы оставаться на российском рынке с помощью посредников и различных схем. Но по сравнению с ними у нас все равно есть ряд конкурентных преимуществ. Наша компания достаточно гибкая, что позволяет нам оперативно реагировать на технологические и конъюнктурные изменения, внедрять новые технологии и расширять продуктовую линейку, а также получать обратную связь от медицинского сообщества.

Могу привести такой пример. У зарубежных аналогов аппараты для карбокситерапии делятся на два типа: первый дает микродозы, а второй — миллидозы. На практике это два разных аппарата. А мы эти две функции объединили в одном аппарате. Наше устройство дает и миллидозы, и микродозы от 0,1 мл, что крайне важно в косметологии. Также по рекомендации врачей, использующих наше оборудование, мы добавили функцию запоминания количества инъекций и объема газа, вводимого пациенту, чтобы эти данные не приходилось фиксировать вручную, а можно было всегда посмотреть на аппарате.



Что в планах у «Техники-ПРО»? В каком направлении видите дальнейшее развитие?

На Европе мир не заканчивается, поэтому мы планируем выходить с нашим оборудованием в Латинскую Америку и Мексику, развиваем сотрудничество с Филиппинами. Сейчас мы готовим к выпуску новую серию аппаратов, производимых по принципу реинжиниринга на основе некоторых известных зарубежных марок. Правда, это процесс небыстрый, так как все медицинское оборудование должно проходить множество технических, токсикологических и прочих испытаний. Сейчас у нас такие испытания проходит оборудование с эффектом биомодуляции для лечения при помощи LED-терапии.

Мы разработали аппарат для фракционного абляционного и неабляционного омоложения на диодных лазерах, и могу сказать, что это достаточно сильный прорыв. Мы ведем разработки и в таком перспективном направлении, как липолиз, и в популярном направлении безыгловой гиалуронопластики при помощи лазерофореза. Также в «Технике-ПРО» разрабатывается аппарат для магнитотерапии высокоинтенсивным магнитным переменным полем, которое может применяться в восстановительной терапии для стимуляции атрофирующихся мышц.

Кроме расширения технологической линейки производимого оборудования, мы также видим вектор развития нашей компании в расширении просветительской деятельности. Во многих лечебных и профилактических учреждениях сегодня пока не знают о тех новых технологиях и возможностях, которые несет наше оборудование. Поэтому наша миссия — рассказывать, в частности, о карбокситерапии, о том, как ее применять и какие она дает потрясающие результаты.

ОЛИМПБЬЮТИ

ВАШ ВЫБОР БЫТЬ НА ВЕРШИНЕ? НАМ ПО ПУТИ!



ОлимпБьюти

Сотрудничая с передовыми заводами Кореи и Китая, ООО «ОлимпБьюти» выпускает товары под собственной торговой маркой. Клиентами компании уже стали около 15 тыс. организаций по всей России и из стран ближнего зарубежья. О характеристиках продукции и планах по расширению ассортимента рассказала основатель и руководитель «ОлимпБьюти» и ее дочерней компании «МЕДИЦИНА» Юлия Швырева.

Расскажите об истории вашей организации. Что вас подтолкнуло к ее основанию?

Мой стаж работы в индустрии красоты составляет уже более 23 лет. Я начинала в качестве консультанта в одной из лидирующих компаний в России по продажам и производству косметических и инъекционных средств и поняла, что мне это очень интересно. Пройдя путь от консультанта до руководителя отдела продаж, приобрела опыт, который позволил мне решиться на создание своей компании.

Я наблюдала, как многие фирмы закрывались, не выдержав конкуренции, а другие росли, сумев найти правильный подход к бизнесу. Накопила большой опыт в организации стартапов, что впоследствии помогло мне при создании собственной компании.

Начинала в 2018 г. с нуля, собрав команду единомышленников — в коллективе было всего три сотрудника. Сразу поняла, что все свободные средства нужно инвестировать в продукцию, а не в собственные потребности. И компания начала расти, мы сняли просторный офис и расширили команду. Совсем недавно я открыла еще одну организацию — «МЕДИЦИНА», которая реализует расходные материалы для медицинской отрасли. В настоящее время в коллективе трудятся 18 человек. В компании удалось создать позитивную, практически семейную атмосферу. Все сотрудники — самодостаточные люди, с большим опытом работы и развитыми компетенциями в сфере продаж и индустрии красоты.

С каких направлений деятельности начинали и к чему пришли?

Несмотря на то, что меня многие отговаривали, считая это направление бесперспективным, я с самого начала решила сфокусировать внимание на расходных материалах для индустрии красоты — шприцах, канюлях и иглах, так как хорошо разбираюсь в них, знаю потребности рынка и умею реализовывать эту продукцию. Впоследствии организовала контрактное производство в сотрудничестве с китайскими партнерами. Выпускаем иглы под собственным брендом «ОлимпБьюти» и скоро выйдем на рынок со шприцами под брендом «МЕДИЦИНА». Производим иглы с регулируемой длиной, которые не имеют аналогов. Они позволяют работать сразу в нескольких техниках. Себестоимость процедуры складывается в том числе и из издержек на расходники, и иглы в ней — весомая часть. Выпускаем также шприцы Luer Lock объемом 1 мл, которые составляют конкуренцию BD-шприцам.

Какие иглы предлагаете медицинским учреждениям?

Пока сфокусировали внимание на нескольких размерах — 27 G x 13 мм, 30 G x 13 мм, а также на 16 G x 4 мм и 18 G x 4 мм, дальнейшее развитие ме-

дицинского направления будет происходить несколько позже. В настоящее время — акцент на индустрию красоты.

Почему решили остановить свой выбор именно на Китае?

Там выпускают расходники превосходного качества. Ряд европейских брендов также производит их в Китае, а потом продают у себя, но уже по гораздо более высоким ценам. И предпочитают не распространяться об этом. Сотрудничая с тем же самым заводом, что и популярные европейские представители. Только мы не скрываем эту информацию, а пытаемся донести до клиентов, что заводской и фабричный Китай не сравним по качеству с подпольным. Этот стереотип закрепился еще в 1990-е гг., но с тех пор все в корне изменилось. На примере наших игл доказываем, насколько высоко может быть уровень исполнения. И отзывы клиентов говорят об этом красноречиво, что свидетельствует о том, насколько долго игла не затупляется, держит заточку и плавный ход. И еще один несомненный плюс — цена у азиатских производителей при сопоставимом качестве намного ниже. Конкурентная стоимость достигается за счет более дешевой рабочей силы, аренды помещений и оборудования.

Стремимся как можно больше продукции реализовывать именно под нашим брендом — готовы отвечать своей репутацией за ее качество!



Как организовано сотрудничество с китайскими производителями?

Тщательно контролируем качество продукции с помощью многоступенчатой системы тестирования. Выбрали проверенного производителя — он единственный в Китае располагает аппаратом лазерной проверки. Конечно, нельзя полностью исключить погрешности, связанные с человеческим фактором, но пока мы с такими ситуациями не сталкивались.

Расскажите подробнее об ассортименте.

Есть ряд позиций, которые мы эксклюзивно представляем в России, сейчас находимся в процессе оформления регистрационных удостоверений на нашу компанию. Это мезонити и филлеры. Осенью планируем выпустить уходовые средства, маски и кремы под собственным брендом. Их используют в качестве постпроцедурных, и они получили самые лучшие отзывы у косметологов и клиентов. Все они выпускаются в индивидуальной упаковке. Также готовимся вывести на рынок пилинги, которые в ближайшем будущем предложим своим клиентам. Предлагаем биоревитализанты собственного производства.

Стремимся как можно больше продукции реализовывать именно под нашим брендом — готовы отвечать своей репутацией за ее качество!

Продаем ручки в виде фигурок докторов, которые охотно покупают в качестве сувениров. Их производят из полимерной глины, гипоаллергенной и безопасной даже для детей. Ни одно изделие не повторяется, каждая ручка индивидуальна, так как это ручная работа. Есть в ассортименте и антистрессовые изделия из каучука в виде разных фигурок и сердечек, которые часто приобретают клиники, чтобы использовать их для реабилитации пациентов после травм и инсультов. Предлагаем и хладагенты в виде сердечек, губок, различных игрушек. Их оборачивают в стерильные салфетки и прикладывают к травмированным в процессе процедуры участкам, чтобы избежать появления синяков или отеков.

В чем преимущества работы с вами?

Наш стиль работы — «от возражения». Собираю замечания от клиентов — сторонних компаний и стараюсь скорректировать свойства товара с учетом их пожеланий. Также этот подход распространяется на взаимодействие клиента с менеджерами, ценовую политику, маркетинговые акции. У нас есть



Если нас копируют, это говорит о том, что мы добились успеха.

гибкая система скидок для постоянных клиентов в зависимости от требуемых им объемов продукции. Мы сфокусированы не только на извлечении прибыли, а пытаемся создать комфортный во всех отношениях сервис. Никогда не отказываем в обстоятельных и грамотных консультациях по подбору товаров.

Расскажите о географии работы. Куда в настоящее время поставляете продукцию?

Работаем по всей территории РФ, также поставляем товары в ближнее зарубежье — Грузию, Белоруссию, Армению, Таджикистан, Казахстан и т.д. Сотрудничаем с несколькими транспортными компаниями, которые доставляют нашу продукцию в самые короткие сроки.

Работаете ли вы с дилерами? Заинтересованы в увеличении их количества?

У нас есть дилерская сеть, но мы не заключаем эксклюзивные договоры. Это требует жесткой привязки к определенным оборотам, что не подходит всем в нынешних условиях. Пандемия, внешнеэкономическая ситуация, скачки курсов валют сделали такого рода сотрудничество не слишком удобным для обеих сторон.

Расскажите подробнее о ваших клиентах. С кем на сегодняшний день вы работаете?

Сотрудничаем как с малым бизнесом, так и с крупными компаниями. Не отказываем и клиентам с небольшими заказами. Работаем с домами престарелых.

Сложно ли конкурировать на этом рынке?

Бывают и неприятные ситуации, связанные с недобросовестной конкуренцией. Не так давно столкнулись с тем, что один из поставщиков выпу-

стил где-то иглы и подделал документы на них. Нам пришлось связаться с заводом-производителем, и выяснилось, что этот предприниматель никогда к ним не обращался. Пришлось убрать с сайта контакты клиентов, по которым этот поставщик уже успел пройти. С другой стороны, если нас копируют, это говорит о том, что мы добились успеха.

Как повлияла внешняя ситуация на вашу работу?

Уже не раз пришлось вспомнить поговорку «Все, что нас не убивает, делает сильнее». Я — кандидат в мастера спорта по легкой атлетике и знаю, что такое преодолевать трудности. Это помогает мне никогда не сдаваться и в бизнесе. Первым испытанием стала пандемия, когда на пару месяцев закрылось даже здание, в котором мы работали. Но мы смогли пережить этот период, обогатившись новым опытом и контактами. Сейчас идет спецоперация, Россия под санкциями. Несмотря на экономическую турбулентность, мы быстро переориентировались — отказались от поставок из западных стран и перешли на контрактное производство в Китае.

Сейчас все массово ринулись производить филлеры и биоревитализанты, но им не обойтись без игл и шприцов.

В каком направлении планируете развиваться?

Сейчас для нас на первом месте контракт на производство шприцов, которые очень востребованы на рынке. Через два-три месяца появятся все возможные виды шприцов под нашим брендом «МЕДИЦИНА». Мне очень нравится заниматься расходниками — иглами, канюлями, шприцами. Сейчас все массово ринулись производить филлеры и биоревитализанты, но им не обойтись без игл и шприцов. Поэтому наши товары всегда будут пользоваться спросом!

ОБЛАЧНЫЕ РЕШЕНИЯ

OKDESK

КАК «ВИТАЛ ДЕВЕЛОПМЕНТ» В ТРИ РАЗА УВЕЛИЧИЛ КОЛИЧЕСТВО ФИКСИРУЕМЫХ СЕРВИСНЫХ ЗАЯВОК БЕЗ УВЕЛИЧЕНИЯ ШТАТА

АО «Витал Девелопмент Корпорэйшн» основано в 1994 г. и на сегодняшний день является ведущим российским производителем реагентов и оборудования для комплексного оснащения клинично-диагностических лабораторий. Продукцией компании пользуются более 4000 лабораторий, представленных в 15 странах мира.



Начальник сервисной службы АО «Витал Девелопмент Корпорэйшн» Сергей Бондаренко рассказал, зачем компания внедрила специализированную help desk-систему и к каким результатам это привело.

Почему вести учет заявок в таблицах Excel неэффективно и как найти выход

Основная задача сервисного отдела АО «Витал Девелопмент Корпорэйшн» — постпродажная поддержка оборудования собственного производства. Для фиксации сервисных заявок изначально пользовались таблицами Excel, но это непрофильный инструмент, и при его использовании возникало много проблем:

- ✓ терялась важная информация;
- ✓ очень сложно прикрепить фото или необходимые документы;
- ✓ сложно актуализировать статусы выполнения и работать с архивом заявок.

«Чтобы команда работала эффективно, необходимо фиксировать всю информацию по сервисным заявкам и обеспечить к ней легкий доступ. Таблицы Excel не могут качественно выполнять эту задачу. Даже после многократной модернизации мы так и не получили нужного результата», — рассказывает Сергей.

Тогда в компании приступили к поиску специализированного софта. В интернете можно найти множество различных решений, которые позиционируют себя как действенный инструмент для работы с заявками, однако каждый класс систем обладает своей спецификой. Для работы с сервисными заявками лучше всего подходят систе-

мы класса help desk, например, Okdesk, помогающий эффективно решать все необходимые задачи:

- ✓ фиксировать 100% входящих заявок;
- ✓ хранить всю историю работ по заявкам и оборудованию в единой информационной базе;
- ✓ автоматически создавать и распределять заявки на нужного специалиста;
- ✓ формировать отчеты в разных срезах.

«В поиске лучшего решения мы проанализировали различные продукты и остановились на Okdesk — он идеально подходит для решения сервисных задач», — делится Сергей.

Переход на новую систему

Часто можно слышать о сложности внедрения новых инструментов. Обычно это происходит по двум причинам: выбрана неподходящая система, работа в которой требует перестройки собственных процессов, или ее функционала недостаточно для решения необходимых задач, а также сопротивление сотрудников, которые не хотят менять свои привычки. Выбирая профильный и легкий в освоении продукт, компании удастся избежать этих проблем.

«Переход прошел легко, так как система интуитивно понятная. Вначале сотрудники хотели, чтобы для них провели инструктаж, но, когда начали работать в Okdesk, необходимость в обучении отпала — настолько просто и понятно все оказалось», — уточняет Сергей.

Результаты внедрения профильного инструмента

Основное преимущество систем help desk перед непрофильными инструментами (Excel, бумажные носители, CRM-системы, мессенджеры, электронная почта) для ведения сервисных процессов — это возможность фиксировать всю необходимую информацию в одном месте, что делает работу специалистов наглядной и дает возможность автоматизировать рутинные задачи.

«Удобно работать всей командой в одной системе — это делает процессы более прозрачными и позволяет эффективнее управлять ими. Понравилось автоматическое распределение заявок на инженеров по нужным параметрам. Теперь наши специалисты оперативно получают всю необходимую информацию и более продуктивно решают сервисные задачи», — уточняет Сергей.

Еще одно достоинство использования профильной системы — эффективная работа с данными. Загружая необходимую базу (по медицинским учреждениям, оборудованию, договорам, сотрудникам, контактными лицам), создается цифровой двойник обслуживаемых аппаратов. Благодаря фиксации поступающих заявок на ремонт и обслуживание формируются данные о работоспособности оборудования, и специалисты компании могут делать выводы об узких местах и потенциальных точках отказа аппаратов.

«Система дает возможность повторно работать с нашей базой. Excel не позволял это делать, потому что сотрудники по-разному заносили данные (один — с большой буквы, другой — с маленькой, например). Из-за этого информация дублировалась, и нам пришлось тратить много времени, чтобы разобраться в ней», — подчеркивает Сергей.

Okdesk показал себя как действенный инструмент для улучшения эффективности работы компании.

«Работа в системе позволила увеличить количество фиксируемых заявок в три раза при том же штате сотрудников. При работе в Excel мы не успевали фиксировать больше двух-трех заявок в день. После внедрения Okdesk средний показатель — восемь заявок», — резюмирует Сергей.



ПРОФМЕДГРУПП



СОВРЕМЕННОЕ КОСМЕТОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ПО ДОСТУПНЫМ ЦЕНАМ

Компания «ПрофМедГрупп» более 10 лет работает на российском рынке косметологического оборудования. Предприятие производит и поставляет высокотехнологичные аппараты для косметологических кабинетов, клиник эстетической и пластической хирургии во все регионы России. Об ассортименте продукции и ее характеристиках рассказывает генеральный директор Наталья Протасова.

Какие виды оборудования предлагаете российским потребителям?

В каталоге компании десятки наименований аппаратов для ухода за кожей лица, коррекции фигуры, удаления нежелательных волос, борьбы с возрастными изменениями, для лазерного и фракционного омоложения.

Мы постоянно расширяем свой ассортимент и регулярно его обновляем. Следуем за мировыми трендами, отслеживаем появление новинок на мировом рынке, организуем их производство. Невостребованные товары уходят из каталога, их место занимают новые.

Отмечу, что наш ассортимент — самый широкий среди российских производителей. В каталоге есть также аппараты, не имеющие аналогов.

Приведите примеры таких приборов.

Отмечу косметологический водородный концентратор Hydrogen Cloud. Доказано, что водород — мощнейший природный антиоксидант. Его молекулы легко проходят через клеточные и ядерные мембраны и восстанавливают поврежденные клетки изнутри, оздоравливая организм и замедляя процессы старения. Эффективен при таких заболеваниях, как дерматит, акне, псориаз, экзема и другие. Не имеет противопоказаний ни для беременных, ни для кормящих мам, ни для диабетиков и онкобольных.



Работает концентратор водорода следующим образом. В прибор помещается специальный лосьон, состоящий из воды и увлажняющих и питательных компонентов для кожи. Катализатор выделяет молекулы водорода, насыщает ими лосьон. Машина подает этот лосьон на кожу в виде водородно-озоновой пены, в пузырьках которой вместо обычного воздуха находятся молекулы водорода. Они попадают в клетки организма и рожи.

Другой наш уникальный аппарат — трансформер фракционной мезотерапии, рф-лифтинга и лазерной биоревитализации Maxiporation System. В базовом варианте комплектуется четырьмя манипулами: для криотерапии, рф-насадок, максипорации, фракционной мезотерапии. Предусмотрена возможность его оснащения дополнительным функционалом. Прибор уникален тем, что оказывает синергетическое воздействие на организм человека.

Доказано, что водород — мощнейший природный антиоксидант.

Чем отличается ваша продукция от изделий других производителей?

Главные отличия — широкий ассортимент, высокое качество, доступные цены.

В каталоге десятки наименований. Можем подобрать оптимальный комплект оборудования для частнопрактикующих и выездных косметологов, косметологического кабинета, клиники эстетической и пластической хирургии разного уровня, в том числе бизнес-класса.

Цены соответствуют ожиданиям большинства потребителей. Качество изделий не уступает европейским аналогам, а по некоторым параметрам превосходит их.

Мы заменили весомую часть комплектующих, ранее поставляемых из Ев-

ропы и Японии, продукцией корейских, российских, китайских производителей. Качество при этом не пострадало, но закупочные цены уменьшились, что положительно сказалось на стоимости конечной продукции.

Отмечу и такой нюанс. Косметологическая техника относится к категории сложной, поэтому в соответствии с Законом о защите прав потребителей возврату не подлежит. Однако у нас такой возврат возможен. Даже если прибор испорчен, но по каким-то параметрам не устраивает покупателя, он может его вернуть в течение двух недель с момента приобретения без объяснения причин.

В составе компании работает сервисный центр, оказывающий услуги гарантийного и постгарантийного обслуживания на протяжении всего срока эксплуатации приобретенного у нас оборудования.

Также предлагаем косметические средства и расходные материалы. Клиент может заключить с нами долгосрочный договор на поставку расходников и снять с себя хлопоты по регулярному поиску таких материалов. При этом мы не привязываем свое оборудование к расходным материалам определенных производителей, предоставляя покупателям право выбора.

В каких регионах работают ваши покупатели? Как организуется доставка приобретенного оборудования?

Наше оборудование используется в косметологических кабинетах, салонах, клиниках Москвы, Санкт-Петербурга, Краснодара, Новосибирска, Екатеринбурга, Пензы, Сургута, Твери, Уфы.

Работаем в режиме интернет-магазина. Купленные товары доставляются курьером либо транспортными компаниями. Абсолютное большинство ассортимента всегда находится в наличии на складе, поэтому сроки исполнения заявок минимальны. Качество продукции гарантируем. Мы знаем, что многие наши изделия эксплуатируются несколько лет без сбоев и ремонта.

РУМЕЛИТ

АКУСТИЧЕСКАЯ УДАРНО-ВОЛНОВАЯ ТЕРАПИЯ НА АППАРАТЕ АУВТ «РУМЕЛИТ»



АОЗТ «Румелит» создано в 1992 г., и в настоящее время его правопреемником является ООО «Румелит». Главное направление деятельности предприятия — создание лечебных аппаратов, работающих на принципе воздействия на органы и ткани пациента акустических ударных волн. О деятельности компании и разработанных аппаратах рассказывает доктор медицинских наук, профессор, член-корреспондент Академии военных наук, полковник в отставке, генеральный директор ООО «Румелит» Борис Гарилевич.

Расскажите об истории проведения исследований по разработке акустической ударно-волновой стимуляции тканей.

История начинается с 1983 г. В соответствии с Постановлением Президиума Совета Министров СССР была поставлена задача по разработке отечественного ударно-волнового комплекса для дистанционного разрушения камней в почках у больных с мочекаменной болезнью. Для решения постановления определены ведущие учреждения: Московский радиотехнический институт АН СССР, 7-й Центральный военный научно-исследовательский авиационный госпиталь и НИИ урологии Министерства здравоохранения.

При проведении экспериментальных исследований нами было отмечено, что акустическая ударная волна не только обладает разрушающим действием, но и стимулирующим. Сотрудниками предприятия впервые в России в 1992 г. был предложен способ стимуляции метаболических процессов в тканях ударно-волновыми импульсами (патент РФ на изобретение № 2076641 от 10.04.1997 г., приоритет изобретения от 16.12.1992 г. № 92013683). Предприятием «Румелит» разработан ряд экспериментальных аппаратов для проведения исследований по программе ударно-волновой терапии.

Проведенные технические, медико-биологические и клинические исследования показали, что акустические ударные волны определенных параметров можно использовать для лечения и реабилитации больных с ортопедическими заболеваниями, хроническими заболеваниями внутренних органов, для ускоренной реабилитации пациентов после ранений, травм, для стимуляции заживления трофических язв.

Какие предприятия принимали участие в разработке метода акустической ударно-волновой стимуляции?

Московский радиотехнический институт АН СССР, Троицкий институт

термоядерных исследований, ООО НПП «Велит», 7-й Центральный военный научно-исследовательский авиационный госпиталь, НИИ урологии, Российский научный центр восстановительной медицины и курортологии и др.

В 2011 г. организовано производство отечественного аппарата для ударно-волновой терапии под названием АУВТ «Румелит» (патент РФ на изобретение № 2420241 от 14.05.2009 г., устройство для ударно-волновой терапии). В 2012 г. получено регистрационное удостоверение.

Где опубликованы результаты ваших исследований?

Наши исследования опубликованы и представлены на 17 международных конгрессах, из них в 10 зарубежных странах: США (Нью-Йорк, Чикаго, Калифорния), Франции (Антиб), Германии (Киль), Австрии (Зальцбург), Болгарии (София), Китае (Шанхай), Южной Кореи (Сеул), Италии (Фуджи), Мексике (Ривьера Майя), Исландии (Рейкьявик). Защищено пять диссертаций на соискание ученой степени кандидата медицинских наук.

В чем новизна аппаратуры, разработанной специалистами «Румелита»?

Мы впервые в РФ предложили данный способ стимуляции, в 1992 г. подана заявка на изобретение. Результаты исследований подробно опубликованы как в патенте РФ, так и в многочисленных публикациях, в том числе зарубежных источниках.

В нашем аппарате акустические ударно-волновые импульсы образуются путем преобразования из коротких электрических импульсов, которые имеют длительность порядка единиц микросекунд (т.е. в 1000 раз более короткие по сравнению с пневматическими аппаратами) и звуковой характер, сдвига тканей, как при пневматических аппаратах, не происходит. Длина фронта волны давления очень короткая (сравнимая с размерами клеток тканей организма),



поэтому воздействие происходит на клеточном уровне, усиливая их метаболизм. Лечебный эффект от этих аппаратов более глубокий и длительно сохраняющийся во времени.

Насколько велик спрос на ваш аппарат?

Реализованы единичные экземпляры. Это городские поликлиники Санкт-Петербурга, Республиканский госпиталь ветеранов войн г. Йошкар-Ола, Военный госпиталь МО РФ, Луганская республиканская клиническая больница, частные клиники в Москве, Кемерово, Хабаровске, Мелитополе.

Плагиат присутствует?

Технические разработки нашего предприятия продают другим организациям бывшие сотрудники ООО «Румелит». На устройство аппарата, медико-биологические и клинические исследования имеются патенты РФ. Патент можно обойти, добавив какой-то дополнительный элемент, который будет только искажать разработанные нами параметры импульсов. Я указал технические и медицинские учреждения, которые принимали участие в данной разработке. Какие исследования может провести частная урологическая клиника, какая у них база экспериментальных и клинических исследований? Особо следует отметить, что ударно-волновая терапия не предназначена для разрушения и удаления мочевых конкрементов. Берегитесь плагиата и обмана.

СБВ УТИЛИЗАЦИЯ

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К УТИЛИЗАЦИИ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ



ООО «СБВ утилизация» — динамично развивающаяся компания из УрФО, которая осуществляет вывоз и утилизацию отходов техники и оборудования, в том числе медицинского, на всей территории РФ. Мы поговорили с директором компании Александром Борисихиным о том, каким медицинским организациям требуются услуги по утилизации оборудования, а также почему за этим следует обращаться только к лицензированным утилизаторам.

Расскажите о вашей компании.

С чего начиналась ее деятельность в сфере утилизации?

Мы начинали с оказания услуг по вывозу и утилизации бытовой техники. Позже получили необходимые лицензии и расширили круг клиентов, в частности, за счет медицинских организаций, от которых постоянно поступали запросы на утилизацию оборудования. Сейчас у наших специалистов уже имеется большой опыт и понимание, как обращаться с отходами различных классов опасности, у компании есть необходимый комплект лицензионной и разрешительной документации, штат квалифицированного персонала и специального оборудования, а также собственная производственная площадка по утилизации. У нас есть все, что необходимо для максимально качественной переработки самого сложного оборудования. Мы извлекаем черные, цветные, драгоценные металлы, различные пластики, резину и т.д. Подготавливаем сырье до товарной продукции и отправляем его перерабатывающим предприятиям, с которыми у нас заключены долгосрочные договоры (например, для производства труб, табличек под номера и т.д.).

Почему медицинским организациям следует обращаться за услугами утилизации только к специализированным компаниям, имеющим необходимые лицензии?

Необходимость обращения в лицензированную организацию для утилизации отходов электроники, оборудования и т.п., к которым относится и медицинское оборудование, предусмотрена Федеральным законом № 89 «Об отходах

производства и потребления». Нередко организации заключают договор с утилизаторами, у которых есть только часть лицензий, и потом сталкиваются с проблемами. Например, при утилизации технически сложного оборудования часто обнаруживаются драгоценные металлы, которые нужно правильно утилизировать. Как известно, далеко не у всех утилизаторов есть на это лицензия и специальное оборудование, из-за чего они не могут правильно произвести работы и корректно оформить документацию, а заказчик — извлечь для себя выгоду.

Также очень важно, чтобы у компании были квалифицированные специалисты, имеющие опыт утилизации оборудования, представляющего опасность для жизни и здоровья, например, рентгеновских трубок.

Помимо полного пакета необходимой разрешительной документации, какие еще есть преимущества работы с вашей компанией?

Наше основное преимущество состоит в том, что мы все делаем самостоятельно, без привлечения подрядных организаций. У «СБВ утилизации» есть квалифицированный персонал, который специализируется на демонтаже сложного медицинского оборудования, например, рентгеновских установок. Также при утилизации оборудования необходимо юридически правильно его списывать с баланса компании, что особенно важно для бюджетных организаций. И у нас в штате есть профессионалы с огромным опытом работы с медицинскими бюджетными и частными организациями. Мы закрепляем за клиентом



персонального менеджера, консультируем, как правильно оформить документы на списание, чтобы потом их приняли контролирующие органы.

Как происходит процесс утилизации? Какие есть нюансы, о которых необходимо знать заказчику?

Наши специалисты выезжают в медицинскую организацию, проводят экспертизу оборудования, осуществляют демонтаж, погрузку и транспортировку. После этого на своей производственной площадке в Екатеринбурге мы осуществляем разбор и утилизацию. Работаем со всеми регионами РФ, у нас имеются постоянные представительства в Перми, Тюмени и Санкт-Петербурге, где многие медицинские организации являются нашими постоянными клиентами.

Мы можем оформлять возврат денежных средств организации-заказчику за извлеченное сырье и предоставляем паспорт-расчет — официальный документ, в котором указано, сколько образовалось сырья при разборе оборудования. Поскольку сама услуга утилизации платная, конечная сумма возврата зависит от объема работ по утилизации и объема извлеченного сырья.

У наших клиентов бывают различные потребности, которые мы готовы покрывать комплексно: помимо медицинского оборудования утилизируем компьютерное, бытовое и иное оборудование, а также транспорт и т.п., ведь подобная необходимость возникает и у медицинских организаций. Мы приглашаем к сотрудничеству поставщиков медицинского оборудования для заключения договоров на утилизацию отслужившего оборудования их клиентов по системе trade in.





РУКАВА компрессионные кругловязанные

Предназначены для профилактики и лечения первичной и вторичной лимфедемы (лимфостаза) верхней конечности с постоянным или преходящим отеком кисти.



БАНДАЖИ эластичные

Предназначены для фиксации суставов при лечении травматических повреждений связок, воспалительных заболеваний сустава и прилегающих тканей, а также заболеваний, требующих незначительного согревания в области сустава.



ЧУЛКИ компрессионные кругловязанные

Предназначены для профилактики и лечения варикозного расширения вен нижних конечностей, хронической венозной недостаточности, тромбоза поверхностных вен, посттравматических осложнений.



ООО «Центр Компресс» предлагает Вашему вниманию медицинский компрессионный трикотаж. Это современные высококачественные изделия для лечения и профилактики варикозного расширения вен, первичной и вторичной лимфедемы, а так же воспалительных заболеваний суставов. Продукция зарегистрирована в РОСЗДРАВНАДЗОРЕ. В ассортименте компании: компрессионные гольфы, чулки до бедра, чулки до бедра с силиконом с открытым и закрытым мыском 1 и 2 класса компрессии по ГОСТ Р 58236, а также расширенная линейка рукавов и бандажи для поддержания коленного, голеностопного, локтевого и лучезапястного суставов.

КОМПРЕССИОННЫЙ ТРИКОТАЖ ООО «ЦЕНТР КОМПРЕСС» – ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПОМОЩНИК В БОРЬБЕ С ВАРИКОЗОМ

ЦЕНТР КОМПРЕСС



КОМПРЕССИОННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ ТРИКОТАЖ ДОЛЖЕН ПРИНОСИТЬ ПОЛЬЗУ

Один из ведущих отечественных производителей компрессионного трикотажа — компания «Центр Компресс» — уже более 10 лет поставляет на российский рынок компрессионные изделия, не уступающие по своим характеристикам импортным аналогам. Основанная в 2009 г. фабрика планомерно развивается и разрабатывает новые модели, наиболее востребованные у населения в мире медицинских изделий. Весь ассортимент фабрики зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере здравоохранения и социального развития и имеет сертификаты качества.

Фабрика «Центр Компресс» производит широкую линейку компрессионного трикотажа. Это современные, высококачественные изделия для лечения и профилактики варикозного расширения вен, первичной и вторичной лимфедемы, воспалительных заболеваний суставов: гольфы и чулки с открытым и закрытым мыском, рукава, биндажи для поддержания коленного, голеностопного, локтевого и лучезапястного суставов. Сочетание лечебного и профилактического эффектов данного трикотажа позволяет значительно улучшить состояние пациентов и повышает жизненный комфорт. Изделия универсальны, подойдут как мужчинам, так и женщинам. В них все продумано до мелочей: переплетение волокон, виды мыска в чулках, цвет изделий, резинка с силиконом, используемые материалы.

Учитываем мнение врачей и запросы потребителей

Технологи фабрики не останавливаются на достигнутом и стремятся еще больше усовершенствовать модели, применяя в том числе новые виды обработки деталей изделий. Для лучшего понимания потребностей страдающих от варикозного расширения вен покупателей компания «Центр Компресс» наладила тесное сотрудничество со специализированными медицинскими учреждениями. Большое содействие оказало Московское протезно-ортопедическое предприятие, предложившее

подкорректировать несколько уже внедренных моделей. На фабрике поддерживают обратную связь и с конечным потребителем. Учитываются все пожелания покупателей, их замечания, при необходимости специалисты предприятия могут дать исчерпывающую консультацию по классам компрессии, подробно расскажут, как правильно использовать белье и ухаживать за ним.

Производители часто сталкиваются с просьбой изготовления чулок по индивидуальным меркам. И хотя фабрика такими заказами не занимается, технологи и инженеры стремятся к тому, чтобы изделия могли подойти расширенной аудитории покупателей. Например, в чулках до бедра с силиконовой резинкой разработано уникальное переплетение в верхней части изделия, благодаря которому надевать и носить чулки стало проще и комфортнее. Данную разработку внедрили на всю линейку компрессионных чулок высокой компрессии с силиконовой резинкой.

Натуральное сырье и современное оборудование

При производстве компрессионного белья в «Центр Компресс» используют высококачественное сырье ведущих производителей ближнего и дальнего зарубежья (Узбекистан, Сербия, Китай). Как пояснили технологи компании, толь-

ко натуральные волокна обеспечивают гипоаллергенные и санитарно-гигиенические свойства белья медицинского назначения. Особенно это актуально для покупателей, страдающих диабетом: у них наблюдается повышенная чувствительность к синтетике.

Для достижения конкурентоспособного уровня конечной продукции на фабрике применяют и уникальные технологии вкюпе с самым современным оборудованием. Здесь тщательно следят за соблюдением всех параметров и требований, предусмотренных российскими стандартами.

Все участки производства оснащены станками от ведущих мировых производителей, агрегаты обслуживают опытные специалисты.

Сложности есть, но они преодолимы

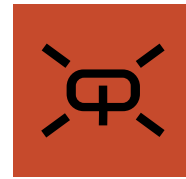
Непростая политическая ситуация не обошла стороной и компанию «Центр Компресс». Перебои с поставками сырья приходится решать ежедневно, подключая всевозможные дополнительные источники. Кроме того, в технической документации обязательно должны быть указаны используемые материалы и их производители, и в случае их замены требуется немало финансовых вложений и временных затрат. Пока эти проблемы незначительно сказались на выпускаемом фабрикой ассортименте. Но руководство компании надеется, что в перспективе справится со всеми возникшими сложностями.

Еще одна проблема заключается в возникшей путанице с классами компрессии, которые по-разному преподнеслись в российском ГОСТе и европейских стандартах. Врачи выписывали изделия по европейским показателям класса компрессии, а российские производители работали по российским стандартам, в результате получалось несоответствие при подборе изделия. Выпуск нового Российского ГОСТ Р 58236–2020 ситуацию изменил и в настоящее время несоответствий в классах компрессии нет.



ФАРРО

НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР ПО УТИЛИЗАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ ОТХОДОВ



фарро

Утилизация
медицинских
и биологических
отходов

За неполные три года работы екатеринбургская компания «Комплексные экологические решения», работающая под брендом «ФАРРО», приняла на обслуживание десятки государственных, муниципальных, частных организаций, которые по достоинству оценили оптимальное сочетание цены и качества нового поставщика утилизационных услуг. Об особенностях деятельности молодого и динамично развивающегося предприятия рассказывает его учредитель и генеральный директор Андрей Никулин.

Как возникла идея создания бизнеса в столь конкурентной сфере, как утилизация отходов?

Идея организации социально ориентированного бизнеса для удовлетворения потребностей медицинских и иных организаций региона в утилизационных услугах появилась в том числе и потому, что на региональном рынке действовал монополист, который, мягко говоря, назначал цены, исходя из субъективных предпочтений, а не из условий честной конкурентной борьбы.

Окончательное решение о создании компании под брендом «ФАРРО» было принято по итогам посещения профильной выставки в Москве, где я познакомился с людьми, работающими в этом бизнесе. Они рассказали о его нюансах, сильных и слабых сторонах, особенностях используемого оборудования.

После регистрации мы сразу же предложили рынку справедливую цену, и число наших клиентов стало быстро расти. За довольно короткое время компания зарекомендовала себя как надежный поставщик услуг по утилизации медицинских и биологических отходов.

С чего начинали работу?

С глубокого и скрупулезного изучения нормативных актов, регулирующих деятельность по утилизации отходов. В данный момент регулятором рынка является Роспотребнадзор. Он руководствуется СанПиН 2.1.3684–21 «Санитарно-эпидемиологические требования...». Перечитали этот документ, что называется, от корки до корки, проштудировали другие нормативные акты. Затем привели в соответствие с нормами регулятора нашу производственную часть, включая парк автомобилей, и только после этого включились в работу с клиентами.

Что представляет собой «ФАРРО» сегодня?

Это современное, оснащенное всем необходимым оборудованием предприятие, работающее оперативно и каче-

ственно при неукоснительном соблюдении всех законодательных требований.

Наш автопарк целиком состоит из новых автомашин, которые имеют все необходимые маркировки. Водители и экспедиторы работают в специальных защитных костюмах. Автомобили проходят ежедневную дезинфекцию и мойку кузова.

Каждый клиент нашей компании получает персонального менеджера для решения любых возникающих вопросов в формате 24/7. Наш эколого-правовой отдел постоянно держит руку на пульсе и контролирует нормативные нововведения в сфере утилизации отходов, чтобы выстраивать работу компании в соответствии с требованиями законодательства и контролирующих органов. В работе по уничтожению опасных отходов мы не наносим ущерба окружающей среде.

Отходы каких классов утилизируете?

Принимаем медицинские отходы класса Б, куда входят шприцы, иглы, скальпели, маски, инфицированные и потенциально инфицированные отходы. Работаем с отходами класса В, включающего в себя материалы, непосредственно контактировавшие с больными, а также отходы лабораторий. Утилизируем некоторые типы отходов, относящиеся к классу Г, например, лекарственные препараты с истекшим сроком годности, отходы фармацевтических производств. Отходы класса А относятся к твердым коммунальным отходам, их сбором занимается региональный оператор по обращению с ТКО.

Какие организации и учреждения обслуживаете?

Компания ведет свою деятельность на территории городского округа Екатеринбург и близлежащих городов. Обслуживаем крупнейшие медицинские учреждения областного центра: Центральную городскую больницу № 14, Центральную городскую больницу № 24,



Центральную городскую больницу № 2, Станцию переливания крови, Центр фтизиопульмонологии, Управление ветеринарии, Уральский государственный медицинский университет.

Число клиентов среди частного бизнеса исчисляется десятками компаний. Большею частью это крупные сетевые медицинские центры Екатеринбурга. Нашими заказчиками также являются медицинские кабинеты, косметологические клиники и другие организации, нуждающиеся в регулярной утилизации отходов.

Получают какие-либо преимущества ваши постоянные клиенты?

Преимущества получают все клиенты без исключения. Самое важное для бизнеса, которому требуется та или иная сторонняя услуга, — ее стоимость. Мы предоставляем гарантированно лучшие цены. Они значительно ниже, чем у конкурентов. Также мы концентрируемся на качестве обслуживания, уделяем должное внимание всем деталям утилизации.

Выше вы упоминали экологичность как одно из достоинств компании. Как организована утилизация опасных и инфицированных отходов?

Процесс транспортировки и уничтожения опасных материалов происходит следующим образом. Отходы, переданные клиентом, помещаются в контейнеры, которые устанавливаются в кузов специальной автомашины. Это делается для того, чтобы полностью исключить попадание потенциально опасных биологических веществ в окружающую среду.

Затем эти отходы поступают на производственную базу, где профессионально подготовленные операторы с соблюдением необходимых норм выгружают их в камеру инсинераторной установки. Далее процесс происходит автоматически. В камере при температуре 900 °С выполняется термическое уничтожение опасных типов медицинских и биологических отходов путем пиролизического сжигания с последующим дожиганием пиролизных газов при температуре 1100–1250 °С.

Используемый инсинератор не выбрасывает вредные продукты сжигания в атмосферу?

Мы используем инсинераторную установку французского производства. Она предназначена для уничтожения любых видов отходов, полученных в результате деятельности лечебно-профилактических учреждений, лабораторий, институтов, ветеринарии, промышленных организаций, сельскохозяйственных и других предприятий. Инсинератор оснащен системой фильтрации и оборудован фильтром-скруббером. В процессе сжигания в воздух не только не выбрасываются клубы дыма, но даже никакого запаха не ощущается. Данный факт документально подтвержден санитарно-эпидемиологическим заключением Роспотребнадзора.

Проблем с обслуживанием этого оборудования из-за антироссийских санкций не возникает?

Инсинераторная установка новая и потому не нуждается в серьезных механических вмешательствах. Тем не менее подрядная организация проводит ее регулярное техническое обслуживание. Надеемся, что в обозримом будущем нам



не придется столкнуться с фатальными трудностями в ее работе.

Каким вы видите российский рынок утилизации медицинских и биологических отходов? Какие тенденции на нем усматриваются?

В настоящее время на российском рынке утилизации медицинских и биологических отходов идет поиск баланса между государственным регулированием и свободным предпринимательством. Несомненно, в данной сфере контроль со стороны государственных регуляторов обязателен, так как деятельность недобросовестных предпринимателей может создать опасность для здоровья и жизни людей, а также для окружающей среды.

Однако чрезмерный контроль усложнит рабочий процесс, сделает его менее эффективным, потому что слишком много времени и ресурсов будет уходить на взаимодействие с регулятором.

С 2013 г. было отменено лицензирование деятельности по утилизации, а сама она передана под контроль из Росприроднадзора в Роспотребнадзор. Основной нормативный акт в этой сфере СанПиН 2.1.3684–21 достаточно четко ре-

гулирует деятельность компаний, которые ведут бизнес в секторе утилизации. Осталось наладить механизмы контроля, так как в отрасли есть нечестные дельцы, которые в погоне за длинным рублем пренебрегают особо затратными этапами утилизации. Если делать все в соответствии с нормами, то нашу деятельность нельзя назвать особо прибыльной. Хотелось, чтобы все игроки рынка работали в равных условиях, контроль осуществлялся регулярно, но не ущемляя бизнес-интересы компаний.

Каковы планы по развитию компании?

Развитие связываем с расширением нашего присутствия в регионе. Сейчас работаем в основном в Екатеринбурге, но планируем охватить и районы Свердловской области.

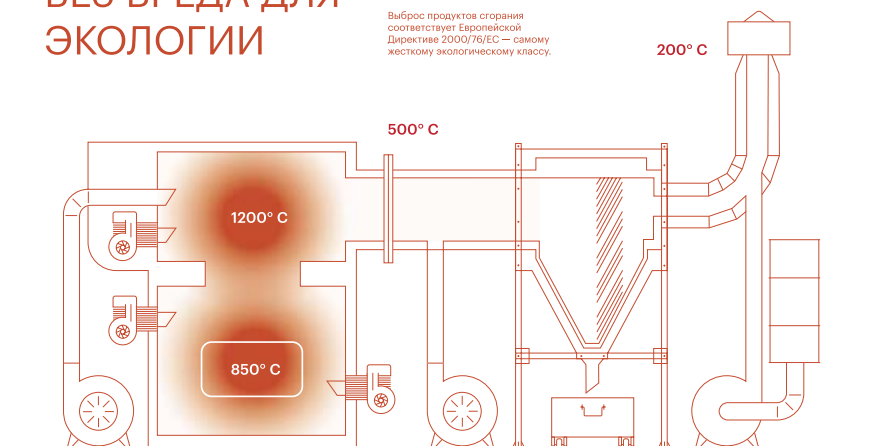
При этом отдаем себе отчет в том, что масштабирование бизнеса не должно привести к снижению качества работы и оперативности в исполнении заказов. Поэтому сейчас проводим серьезную подготовительную работу по расширению производственной базы. В ближайшее время приобретем два новых автомобиля, что позволит работать в районах области. Ищем возможности для расширения производственных площадок, чтобы увеличить объемы утилизируемых отходов.

Активизируем работу с потенциальными клиентами, находящимися за пределами Екатеринбурга. Предоставим им все необходимые сведения о нашей компании, познакомим с нашими возможностями.

Я уверен, что когда руководители медицинских и иных организаций региона получат исчерпывающую информацию о нашей деятельности, то обязательно станут нашими клиентами. Надеюсь также, что они оценят наш ответственный и вдумчивый подход к делу и рассмотрят перспективы долгосрочного сотрудничества с нами. Коллектив старается, чтобы получилось именно так.

УТИЛИЗАЦИЯ БЕЗ ВРЕДА ДЛЯ ЭКОЛОГИИ

Выброс продуктов сгорания соответствует Европейской Директиве 2000/76/ЕС — самому жесткому экологическому классу.



ФРОНИКА ГРУПП

ЭКСПЕРТ ПО МЕДИЦИНСКИМ ИЗДЕЛИЯМ



Компания «Фроника групп» специализируется на регистрации медицинских изделий, организации технических, клинических испытаний, токсикологических исследований, внедрении систем менеджмента качества, разработке медизделий. Подробнее об услугах, оказываемых специалистами холдинга, рассказывает управляющий партнер, технический эксперт Росаккредитации, эксперт по государственному контролю и лицензированию Росздравнадзора РФ Дмитрий Никоноров.

Когда мы беседовали два года назад, главным направлением деятельности вы называли разработку медицинских изделий. Сейчас приоритеты сменились. Почему?

За время существования компании мы нарастили серьезный потенциал по этому направлению. Наиболее сильной нашей стороной является составление технической и иной документации, необходимой для государственной регистрации медицинских изделий, внесении изменений в регистрационные досье и удостоверения. Работаем как по национальной процедуре регистрации, так и по регистрации в рамках ЕАЭС. Обладаем всеми необходимыми знаниями и компетенциями в этой области.

Далеко не все компании, осуществляющие консалтинговые услуги, способны разработать требуемые документы, особенно если они связаны с процессами валидации — стерилизации, эксплуатационной пригодности, упаковки, программного обеспечения. Поэтому они нередко присутствуют среди наших заказчиков, обращаясь с просьбами о разработке тех или иных документов.

Партнеры знакомят нас с реакцией экспертных организаций на нашу деятельность, что позволяет совершенствовать навыки, так как мы лучше понимаем, какими хотели бы видеть эксперты те или иные документы.

Работаем как по национальной процедуре регистрации, так и по регистрации в рамках ЕАЭС.

Как организуете проведение испытаний и исследований?

Предлагаем полный комплекс услуг по организации технических, клинических испытаний, токсикологических исследований. Установили партнерские отношения с организациями, имеющи-

При организации клинических испытаний полностью разрабатываем для заказчиков необходимый комплект документации.

ми соответствующую аккредитацию. Они предлагают комфортные и эксклюзивные условия обслуживания для нас и наших заказчиков в плане сроков и стоимости услуг.

При организации клинических испытаний полностью разрабатываем для заказчиков необходимый комплект документации.

Реализовали на сайте функцию личного кабинета. В нем представлена актуальная информация по заказу, есть возможность ознакомиться с законодательными новшествами, добавить нужные документы. Мониторинг изменений законодательства — одно из важных направлений нашей работы.

Услуги по внедрению систем менеджмента качества по-прежнему востребованы?

Внедрять систему менеджмента качества производители медицинских изделий высоких классов риска обязаны в соответствии с требованиями решения Совета Евразийской экономической комиссии. Наша компания — единственная в России, проводящая аудит перед инспекцией уполномоченного органа в рамках регистрации медицинских изделий по правилам ЕАЭС.

За последние два года мы успешно разработали несколько таких систем. Сейчас они находятся на стадии подготовки к сертификации. Эта деятельность становится даже более актуальной, потому что с 2024 г. вводятся обязательные инспекции не только в рамках регистрации ЕАЭС, но и по национальной процедуре. Компании, которые не успеют подать документы на регистрацию в нынешнем году, будут вынуждены проходить инспекцию в следующем.

Разработкой медицинских изделий тоже продолжаете заниматься?

Это направление по-прежнему существует. Мы разрабатывали диагностические микроскопы для гинекологии и офтальмологии, лазерные хирургические комплексы на их основе, медицинские кресла, кровати, операционные столы, изделия для ректоскопии, светильники.

Имеем опыт конструирования элементов эндопротезов тазобедренного и коленного суставов, а также комплектов инструментов для их установки. Участвовали в создании автоматизированного лазерного хирургического комплекса, вошедшего в 2019 г. в ТОП-5 российских разработок.

Наша компания — единственная в России, проводящая аудит перед инспекцией уполномоченного органа в рамках регистрации медицинских изделий по правилам ЕАЭС.

Тем не менее в приоритете в обозримом будущем остается консалтинговая деятельность?

Да, работаем в соответствии с нашей политикой и целями в области качества, планируем расширять деятельность в статусе уполномоченного представителя иностранных производителей медицинских изделий, продукция которых планируется к реализации на территории России. Также намерены выстраивать отношения с зарубежными консалтинговыми компаниями, открывать свои представительства за рубежом. Развиваем собственный кадровый потенциал, обучаем сотрудников последним трендам в сфере обращения медицинских изделий. Сейчас активно занимаемся совершенствованием внутренних бизнес-процессов, чтобы исполнять свою работу как можно эффективнее и качественнее.

РУБРИКА: ГЕРОЙ НОМЕРА

Сити Инвест ООО 2, 1 обл.

Адрес: г. Санкт-Петербург,
Минеральная ул., д. 32
Тел.: (800) 222-58-02
E-mail: info@city-invest.spb.ru
www.city-invest.spb.ru

РУБРИКА: ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

НТА-Групп ООО 6

Адрес: г. Санкт-Петербург,
Московское ш., д. 46А
Тел.: (812) 309 94 56
E-mail: info@nta-group.ru
www.nta-group.ru

ТОНУС АО 10, 4 обл.

Адрес: Брянская обл., г. Унеча,
Совхозная ул., д. 30
Медицинское бюро: г. Москва,
Юности ул., д. 5/1, МосГУ, корп. «Б»,
оф. 209–210
Тел./факс: (499) 374-71-58,
(499) 374-67-95, 8 (800) 775-41-55
E-mail: unga@unga.ru
www.unga.ru

РУБРИКА: ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Анком-Мед ООО 14

Адрес: г. Москва, Люсиновская ул.,
д. 36, стр. 1, эт. 6, пом. 1, ком. 7
Тел.: (495) 737-72-28, (495) 215-57-87
E-mail: msk@ancommed.ru
www.ancommed.ru

РУБРИКА: ПРОРЫВ

COLLAGEN LONG LIFE/ ИТЛАЙТ ООО 18

Адрес: г. Чебоксары,
Текстильщиков ул., д. 8
Тел.: (800) 600-81-66, (909) 927-91-01
E-mail: info.itlite@mail.ru
www.collagen-longlife.ru

Авиценна Стиль ООО 13

Адрес: г. Москва, Малый
Николопесковский пер., д. 4
Тел.: (925) 577-77-03
E-mail: info@avicenna-style.ru
www.avicenna-style.ru

BEAUTY INSTRUMENT/ БЬЮТИ ИНСТРУМЕНТ ООО 22

Адрес: г. Москва, Научный пр-д, д. 19
Тел.: (800) 600-38-90
www.katerina.sev@bk.ru
www.beautyinstrument.ru

Биокард Логистикс ООО 24

Адрес: г. Москва, Кармышевская наб.,
д. 44, пом. 14
Складской комплекс: Московская обл.,
Одинцовский г. о., д. Вырубово, д. 160,
стр. 6
Тел.: (499) 346-35-88
E-mail: ok@biocard.com
www.biocard.com

Ведущая Утилизирующая Компания ООО 25

Адрес: г. Екатеринбург,
Волгоградская ул., д. 193
Тел.: (343) 237-27-32
E-mail: zakaz@utilizaciya.com
www.utilizaciya.com

ВИТА-МАКСИМА ООО 26

Тел.: (495) 744-39-24
info@med-pred.ru
www.med-pred.ru

ГЕО МЕД ООО 28

Адрес: г. Москва, Хлебозаводский пр-д,
д. 7, стр. 9, цок. пом. VII, ком./оф. 5/3
Тел.: (977) 932-03-89, (495) 745-53-07
E-mail: geo.med2022@gmail.com
www.geomed.online

Гранд-Медика ООО 30

Адрес: г. Новосибирск, Некрасова ул., д.
12, оф. 11
Тел.: (383) 221-04-24
E-mail: grandmedika@yandex.ru
www.grand-medika.ru

ЕДС Групп ООО 32

Адрес: г. Тюмень, Невская ул., д. 33
Тел.: (3452) 517-458
E-mail: service@edsgroup.ru
www.edsgroup.ru

Завод ЭМА ЗАО 34

Адрес: г. Екатеринбург,
Верх-Исетский б-р, 13Н
Тел.: (343) 380-80-08, (800) 100-73-44
Email: sales@ema.su
www.ema.su

ЗНАКИ.РУ ООО 3 обл.

Адрес: г. Москва, Преображенская пл.,
д. 6
Тел.: (495) 946-72-88
Email: info@znaki.ru
www.znaki.ru

ИнТех72 ООО 31

Адрес: г. Тюмень, Николая
Семенова ул., д. 21/2
Тел.: (906) 825 65 05, (999) 549 89 78
E-mail: info@intex72.com,
sale@intex72.com
www.intex72.com

Каприоль ООО 1

Адрес: г. Москва, Черницынский пр-д,
д. 3, стр. 2
Тел.: (495) 989 17 93
E-mail: kapriolfarm@kapriolfarm.com
www.kapriolfarm.com

Компании «ЭВЕРЕСТ» и «АРКТИКА» ООО 36

Адрес: г. Санкт-Петербург,
Большевиков пр-кт, д. 3, корп. 1
Тел.: (911) 109-13-99
E-mail: everest-baro@mail.ru
www.everest-baro.ru

Компонент-Лактис ООО 38

Адрес: Оренбургская обл.,
г. Бугуруслан, Пилюгинское ш., д. 51
Тел.: (35352) 3-62-80, (999) 106-09-32
E-mail: zakvaska@provita-lactis.ru
www.provita-lactis.ru

Концерн «Аксион» ООО 9

Адрес: г. Ижевск, М. Горького ул., д. 90
Тел.: (3412) 72-43-29, (3412) 72-39-53
E-mail: med@c.axion.ru
www.axion-med.ru

ЛИДЕР ООО 40

Адрес: г. Ижевск, Инвентарный пер.,
д. 141
Тел.: (800) 100-45-11, (3412) 655-449,
(3412) 655-345
E-mail: info@media-spray.ru
www.media-spray.ru

ЛЮМИ ООО 42

Адрес: г. Санкт-Петербург,
набережная реки Фонтанки, д. 59,
лит. А, пом. 7-Н, оф. 402
Тел.: (812) 327-78-85
E-mail: office@lumi.spb.ru,
nepomr@lumi.spb.ru
www.gepoglos.com

- Медико-биологический
Союз ООО.....43**
Адрес: г. Новосибирск, Инженерная ул., д. 16, оф. 353
Тел.: (383) 363-77-10, (383) 363-77-18
E-mail: info@mbu.ru
www.mbu.ru
- Медико-инженерный центр
сплавов с памятью
формы ООО..... 44**
Адрес: г. Новокузнецк, Шестакова пер., д. 14
Тел.: (3843) 37-73-84
E-mail: info@mecsma.ru
www.mecsma.ru
- Медипрогресс ФР ООО 46**
Адрес: г. Москва, Юлиуса Фучика ул., д. 17/19, оф. 652
Тел.: (965) 258-46-22, (499) 290-02-50
E-mail: mediprogress@bk.ru
www.medi-fr.ru
- МЕДЭЛИТА/ИП Борисов Денис
Владимирович47**
Адрес: г. Иваново, Жиделева ул., д. 21, цех 24
Тел.: (499) 130-28-35, (962) 169-24-42, (905) 106-77-70
E-mail: medelita@mail.ru
www.med-elita.ru
- Национальная ассоциация
производителей
фармацевтической продукции
и медицинских изделий
«АФФ» 48**
Адрес: г. Москва, Головинское ш., д. 1
Тел.: (495) 956-26-10
E-mail: info@pharmapf.ru
www.pharmapf.ru
- Неодром ООО21**
Адрес: г. Москва, Щербаковская ул., 58А, кв.12
Тел.: (985) 762-31-07, (985) 765-52-09
E-mail: vtv@neodrom.ru
www.neodrom.ru
- НПП «Ортум-Тех» ООО49**
Адрес: г. Ижевск, Совхозная ул., д. 10, оф. 37
Тел.: (922) 522-54-64, (800) 101-54-64
E-mail: info@ortummed.ru, tender@ortummed.ru
www.ortummed.ru
- НПЦ «ТЕХНИКА-ПРО»/
Профлайн ООО50**
Адрес: г. Москва, г. Московский, мкрн. 1, д. 23 г, стр. 1
Тел.: (926) 359-32-20
E-mail: info@proffline.pro
www.proffline.pro
- Облачные решения ООО.....54**
Адрес: г. Пенза, Гагарина ул., д. 16, оф. 304
Тел.: (499) 703-47-20
E-mail: info@okdesk.ru
www.okdesk.ru
- ОЛИМПБЬЮТИ ООО52**
Адрес: г. Москва, Зеленый пр-кт, д. 20, эт. 10
Тел.: (915) 133-22-55
E-mail: info@olympbeauty.ru
www.olympbeauty.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
- Профмедгрупп ООО55**
Тел.: (925) 833-10-61
E-mail: profmedgroup@gmail.com
www.profmedgroup.ru
- РУМЕЛИТ ООО.....56**
E-mail: Москва, Текстильщиков 8-я ул., д. 8, эт. 6, ком. 21
Тел.: (903) 554-51-58
E-mail: rumelit@mail.ru
www.rumelit.com
- СБВ УТИЛИЗАЦИЯ ООО57**
Адрес: г. Екатеринбург, Большой конный полуостров ул., д. 5А
Тел.: (343) 288-79-79, (800) 333-49-92
E-mail: av@sbv-ekb.ru
www.sbv-ekb.ru
- Фарро/Комплексные
экологические решения ООО .. 60**
Адрес: г. Екатеринбург, Старых большевиков ул., стр. 2А, оф. 509
Тел.: (800) 333-53-76
E-mail: mail@farrocom.ru
www.farrocom.ru
- ФЛИТСЕРВИС Ко ООО 17**
Адрес: г. Москва, Мневники ул., д. 1
Тел.: (495) 741 08 69, (495) 741 08 71
E-mail: info@fleetservice.ru
www.fleetservice.ru
- ФРОНИКА ГРУПП ООО62**
Адрес: г. Москва, Пресненская наб., д. 10, стр. 2
Тел.: (495) 928-01-27
E-mail: info@fronikagroup.ru
www.fronika.ru
- Центр Компресс ООО58**
Адрес: г. Смоленск, Чуриловский тупик, дом. 6/2
Тел.: (4812) 66-55-45
E-mail: centrkompress@mail.ru
www.ckompress.ru

**Журнал «БИЗНЕС СТОЛИЦЫ»
Рекламный выпуск «Медицина»**

Учредитель — ООО «Редакция
«Бизнес столицы»
Главный редактор Бесчаснова К. А.
E-mail: bizstol@mail.ru
www.bizstol.com
www.b2b24.center

Издание зарегистрировано в Управлении
Федеральной службы по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых
коммуникаций по Центральному Федеральному
округу.

Свидетельство о регистрации средства
массовой информации
ПИН № 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 39
Дата выхода 26.06.2023 г.
Подписано в печать 16.06.2023 г.
Тираж 5 000 экз. Цена свободная

**По вопросам размещения информации
и рекламы в журнале «Бизнес столицы»
обращаться по телефонам:
(926) 342-19-12, (977) 713-47-90**

ZNAKI.RU

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЧУЖОГО ТОВАРНОГО ЗНАКА
ГРОЗИТ СУДЕБНЫМИ ИСКАМИ
И АРЕСТОМ ПРОДУКЦИИ.

ПРОВЕРЬТЕ ВАШ
ТОВАРНЫЙ ЗНАК
ОНЛАЙН!



Проверка товарного знака: www.znaki.ru/begin

НОВИНКА!
Срочно в ассортимент!

КОРРЕКТОР ОСАНКИ



*Польза бывает
комфортной!*

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ИНСТРУКЦИЕЙ
ИЛИ ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Производитель АО «Тонус»

Россия, Брянская обл., г. Унеча, ул. Совхозная, 30.

Тел.: 8 (800) 775-41-55

www.unga.ru

РУ № РЗН 2019/8224 от 02.03.2020 г.